



УТВЕРЖДАЮ

Ректор
“ 03 ” октября 2018 г.
Е. А. Глазунов

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
дополнительного профессионального
(повышения квалификации)
БРОКЕЖСПЕРТ ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Лицензия № 3489 от 25 июня 2018 года
Правительство Санкт-Петербурга Комитет по образованию

1. Цель и задачи учебного курса.

Цель изучения учебного курса является усвоение слушателями основных вопросов, связанных с функционированием рынка коммерческой недвижимости, экономическими проблемами сферы коммерческой недвижимости, с подготовкой и проведением сделок с коммерческой недвижимостью.

Задачи изучения учебного курса:

- освоение слушателями понятийного аппарата, отражающего основные аспекты функционирования сферы рынка коммерческой недвижимости;
- раскрытие сущности, специфики и структуры рынка коммерческой недвижимости, закономерностей его функционирования;
- раскрытие экономико-правовых аспектов функционирования рынка коммерческой недвижимости;
- раскрытие особенностей ценообразования на рынке коммерческой недвижимости;
- введение в проблемы оценки, финансирования, операций и налогообложения коммерческой недвижимости;
- изложение вопросов государственного регулирования рынка коммерческой недвижимости.

2. Требования к уровню освоения содержания.

К освоению дополнительной профессиональной программе допускаются: лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

В результате изучения учебного курса слушатель должен:

ЗНАТЬ:

- особенности функционирования рынка коммерческой недвижимости и факторы, которые определяют его динамику;
- факторы, определяющие ценность коммерческой недвижимости как экономического актива;
- основные подходы к оценке недвижимости;
- основные функции государственных структур по управлению нежилым фондом;
- процедуру и порядок регистрации объектов коммерческой недвижимости;
- механизм перевода жилого фонда в нежилой;
- договорную базу агентства по работе с нежилым фондом.

УМЕТЬ:

- анализировать состояние и динамику рынка коммерческой недвижимости;
- использовать результаты анализа рынка коммерческой недвижимости и объекта для принятия управленческих решений;
- определять варианты наилучшего использования объектов коммерческой недвижимости;
- формировать пакет документов для проведения сделок с объектами коммерческой недвижимости;
- осуществлять сделки с объектами коммерческой недвижимости;
- переводить объекты недвижимости из жилого фонда в нежилой.

Изучение операций с коммерческой недвижимостью опирается на знания, полученные в ходе изучения курса основы операций на рынке недвижимости и является основой для изучения курсов основы оценки стоимости имущества, основы оценки стоимости предприятия (бизнеса), практика оценки стоимости недвижимости, управление объектами недвижимости.

3. ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ И ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ:

3.1 Формы обучения: Очная.

3.2 Освоение дополнительных профессиональных образовательных программ завершается итоговой аттестацией обучающихся в форме: тест, реферат или устный опрос

4. ОБЪЕМ ЧАСОВ КУРСА И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Всего часов
Общая трудоемкость учебной работы	74
Аудиторные занятия, в т.ч.	74
Лекции	68
Практические занятия	4
Вид итогового контроля	Итоговый экзамен

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий.

№ тем	Название темы	Лекции	Практические занятия	Самостоятельные работы
1	Агент и Брокер на коммерческой недвижимости задачи и способы.	2	-	-
2	Образование и самозанятые специалисты коммерческой недвижимости Продвижение в соц	2	-	-
3	Управляющие компании брокеры по коммерческой недвижимости.	2	-	-

	Конкурентоспособно			
4	Ценообразование на услуги недвижимости.	2	-	-
5	Виды коммерческой недвижимости, кластерования, предельно различными видами	4	-	-
6	Использование земель коммерчески в соответствии от категории земель	4	-	-
7	Стандарты работы коммерческих риэлторов. Работа с собственными категориями собственности с заказчиками (4 заказчика).	4	-	-
8	Договоры на услуги моменты Управления недвижимостью	4	4	-
9	Специфика работы в бюджетных объектах коммерческой недвижимости	4	-	-
10	Аренда, приватизация нежилых помещений	4	-	-
11	Доверительное управление коммерческой недвижимостью	4	-	-
12	Изменения рынка недвижимости арендаторов. Быстрое переоборудование коммерческого помещения.	4	-	-
13	Оптимизация площадей. Разделение больших помещений на несколько обособленных помещений. Технологические решения в профессиональном рынке недвижимости.	4	-	-
14	Street-retail. Основы сделок на рынке недвижимости. Как подобрать помещение для инвестиций. Брендинг брокера. Маркетинг недвижимости.	4	-	-

15	Продажа / аренда недвижимости (retail). Специфика подбора тенденции развития недвижимости.	4	-	-
16	Техники увеличения объема: увеличение выделенных площадей, аварийные	4	-	-
17	Специфика сделок недвижимостью под бизнес. Требования запреты. Расчёт и привлекательности перспектив нового сегмента не жилой недвижимости	4	-	-
18	Брокерские услуги. Понятие торгового. Классификация. Которого центра работать. Спрос и формирование пула. Аспекты рекламной слабые арендной сделки. Жизненный цикл преновация.	4	-	-
19	Многочисленные проекты. Набор функций вая, офисная, жилая не. Как формируется проект. Анализ конкурентный анализ синергия функций работать. Особенности зонирования и внутринавигационные аспекты аренды	4	-	-
	ВСЕГО	68	4	-
Итоговый экзамен – (в форме теста)				

5. 2 . Содержание разделов программы:

1. Агенты, Брокеры рынка коммерческой (жилая и нежилая) недвижимости. Специалисты по работе с объектами коммерческой недвижимости. Агенты, Специалисты и Брокеры, их задачи и способы сотрудничества.
Агент по коммерческой недвижимости – специалист, который занимается покупкой, продажей, арендой или обменом нежилыми, коммерческой недвижимостью. Решая задачи клиентов, он выбирает необходимый объект,

изучает спрос и предложение на рынке недвижимости, ищет покупателей или продавцов недвижимости, заключает договоры.

Должность агента по недвижимости, по сути, включает в себя одну масштабную задачу — найти и подобрать недвижимость с последующей ее покупкой/продажей или сдачей в аренду.

Задачи Эксперта по недвижимости:

Изучает базы данных и сравнивает их с рынком недвижимости, чтобы отсеять уже вышедшие с рынка, то есть проданные, купленные или сданные в аренду. Создает рекламу для привлечения клиентов и продажи/сдачи в аренду помещений.

При личной встрече или звонке узнает, что клиент хочет приобрести или продать.

Делает запросы о жилье, офисе через федеральные органы, чтобы исключить риски.

На основании интересов клиента предлагает подходящие варианты.

Занимается составлением документации, сопровождает на всех этапах сделки.

С виду ничего сложного, но под каждым пунктом скрывается большая работа, которая не каждому под силу.

Функции и обязанности Брокера

Консультационная. Брокер в первую очередь — консультант, от которого требуется профессиональный совет. Брокера даже считают в какой-то степени юристом в сфере финансов.

Приоритетность. Если брокер совмещает свою работу с дилерской, то сделки с клиентом всегда должны быть в приоритете по сравнению с операциями дилера (по Федеральному Закону № 39 «О рынке ценных бумаг»). Дилер покупает недвижимость за свой счет, чтобы в дальнейшем выгодно ее продать.

Актуальность. Брокер должен быть в курсе свежих новостей о рынке недвижимости, а также о том, как разрешить конфликт интересов или споры.

Прозрачность. Брокер открыто предоставляет сведения о своей лицензии и информирует клиента о ходе своей работы.

Среди обязанностей Брокера: Сохранять документы, полученные от клиента.

Не разглашать коммерческую тайну. Добросовестно выполнять поручения клиента по мере их поступления. Указывать в договоре стоимость сделки и сроки оплаты.

Вести учет сумм, полученных от клиентов. Деньги необходимо помещать на отдельный брокерский счет.

2. Образования специалиста по коммерческой недвижимости. Продвижение в социальных сетях

Любой специалист по сделкам с недвижимостью, по поиску недвижимости или по операциям с недвижимостью ценен, когда это профессионал своего дела, когда ему можно полностью довериться в вопросе недвижимости и радоваться результату. Прежде всего, агент в коммерческой сфере — это человек, который готов к трудоемкому процессу работы, компетентный и подкованный в профессиональной сфере, настойчивый, но в то же время ненавязчивый. Клиенты в сфере коммерческой недвижимости — это бизнесмены (малые, средние, крупные) для них важны время и деньги. Недвижимость для них — это решение ряда вопросов и четкие требования для бизнеса. В данной профессии

нужно проявлять все свои дипломатические способности. Специалисту в коммерческой недвижимости необходимо знать тонкости данной сферы. Работать с базой, ориентироваться на рынке недвижимости, знать юридические аспекты, уметь вести переговоры, правильно планировать время. Специалист по поиску объектов коммерческой недвижимости должен быть ориентирован на постоянно развитие в профессиональном плане.

3. Управляющие компании и брокеры по коммерческой недвижимости (о 2 часа)

Управление коммерческой недвижимостью – услуга для собственников бизнеса, призванная переложить труд по организации рабочих процессов, работе с персоналом, техническому обслуживанию, переговорам с проверяющими структурами, с владельца бизнеса на группу профессионалов: управленцев, маркетологов и т.д.

4. Ценообразование на брокерскую услугу и

5. Виды коммерческой недвижимости, классификация и предъявляемые к различным видам объектов

Что нужно знать риэлтору, чтобы зарабатывать на коммерческой недвижимости. ГК РФ ст. 130 – Недвижимые и движимые вещи. Понятие коммерческой недвижимости. Виды коммерческой недвижимости (Здания (ОСЗ). Сооружения (комплекс строений), помещения (встроенные помещения), земля. Классификация коммерческой недвижимости (офисы, торговые, различного назначения (универсальные), производство – склад, апартаменты. Требования к помещениям. Виды сделок с коммерческой недвижимостью (купля-продажа, аренда (субаренда), залог. Законодательство о недвижимости.

6. Использование земли под коммерческие цели (о 1,5 часа)

Состав собственников земельных участков, предусмотренных земельным законодательством. Участники земельных правоотношений. Категории земель. Виды разрешенного использования по каждой категории в отдельности согласно земельному законодательству и градостроительному кодексу. Особенности использования категории земель и видов разрешенного использования для коммерческих целей. С чего начинать работу с земельным участком. Демонстрационный материал по существующим разрешительным документам.

Стандарты работы в коммерческой недвижимости

7. Работа с собственниками (10 категорий собственников) и заказчиками (4 категории заказчиков) .

Схема работы СОБСТВЕННИК – СДЕЛКА. Арендаторы (покупатели) объектов коммерческой недвижимости – категории. Собственники объектов коммерческой недвижимости – 10 категорий. Реклама объектов коммерческой недвижимости.

8. Договоры на услуги и Отдельные виды договоров в сфере управления недвижимостью

9. Специфика работы с высокобюджетными объектами коммерческой недвижимости (о 1,5 часа)

10. Аренда, приватизация, в т.ч. в коммунальных помещениях

Общие положения об аренде нежилых помещений;
Условия и порядок предоставления объектов нежилого фонда, находящихся в государственной собственности Санкт-Петербурга по договорам аренды; Право передачи имущество в аренду через

призму правомочий собственника. Элементы договора аренды. Форма договора аренды и государственная регистрация. Первичный и вторичный учёт объектов недвижимости. Преимущественное право арендатора на перезаключение договора на новый срок. Условия и порядок предоставления объектов нежилого фонда, находящихся в государственной собственности Санкт-Петербурга по договорам аренды. Предоставление на торгах. Предоставление без проведения торгов. Приватизация. Общие положения о приватизации объектов нежилого фонда, находящихся в государственной собственности СПб. Преимущественное право субъектов малого и среднего предпринимательства на приобретение в собственность арендуемых объектов нежилого фонда, находящихся в государственной собственности Санкт-Петербурга.

11. Доверительное управление коммерческой недвижимостью (практика (работы))

Поиск арендаторов, отвечающим требованиям собственника недвижимости, с целью получения наибольшей возможной прибыли; подготовка и оформление договора аренды переданного в доверительное управление объекта недвижимости; получение ежемесячной платы за аренду помещения и контроль за своевременностью выплат; оплата всех коммунальных платежей или контроль своевременности оплаты, если по договору коммунальные платежи оплачивает не сам арендатор помещения; надзор за сохранностью вверенного имущества; оказание любых бытовых услуг (установка сигнализации, ремонт помещения, вызов коммунальных служб, клиринговых компаний и т.п.); страхование недвижимых объектов и другого имущества от риска утраты; разрешение спорных ситуаций с арендаторами; другие услуги, оговоренные сторонами в договоре.

12. Изменения рынка коммерческой недвижимости (аренда (рынок))

Быстрое перепрофилирование коммерческого помещения под требование рынка. Нормативные требования.

13. Оптимизация (планирование) .

Разделение больших коммерческих помещений на несколько обособленных помещений. Новые технологии взаимодействия профессионалов рынка в работе коммерческой недвижимостью

14. Street-retail. – личная торговля.

Как подобрать помещения под требования собственника (арендатора), какие ограничения существуют, на какие нюансы необходимо обращать внимание. Маркетинговые исследования, бизнес-планирование.

15. Продажа / аренда торгового (недвижимости).

Специфика подбора объектов, тенденции развития данного вида недвижимости.

16. Техники увеличения ликвидности объектов

Увеличение площади, увеличение выделенной мощности инженерных сетей, снятие аварийности

17. Специфика сделок с недвижимостью (быстро)

Требования, ограничения, запреты. Расчёт инвестиционной привлекательности, спрос и перспективы данного сегмента нежилой недвижимости

18. Брокеридж торговых центров (4 часа)

Понятие торгового центра. Классификация. Концепция торгового центра и как с ней работать. Спрос и предложение. Формирование пула арендаторов. Аспекты рекламного предложения. Слагаемые арендной ставки. Жизненный цикл проекта и реновация.

19. Многофункциональные проекты

Набор функций - торговая, офисная, жилая недвижимость. Как формируется концепция проекта. Анализ потребителей и конкурентный анализ. Что такое синергия функций и как с ней работать. Особенности зонирования и внутренней навигации, влияние на ставку аренды

И т о г о в ы й э к з а м е н 2 ч а с ф о р м е т е с т а (

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Рекомендуемая литература :

Основная:

- Гражданский кодекс РФ. Часть 1. 2. М., 1996. Часть 3. М., 2019.
 Земельный кодекс РФ. М., 2019
 Белых Л.П. Формирование портфеля недвижимости . М., 2015.
 Горемыкин В.А. Бугулов Э.Ф. Экономика недвижимости. Учебник. М., Филинь, 2013.
 Экономика недвижимости. Учебное пособие/ Гриненко С.В. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014.
 Жилищная экономика / Под редакцией Г.Поляковского. М., Дело, 1996.
 Занадворов В.С., Занадворова А.В. Экономика города. М., 1998.
 Максимов С.Н. Основы бизнеса на рынке недвижимости. СПб., 1997.
 Максимов С.Н. Экономика недвижимости. Учебное пособие. СПб., Изд-во СПбГУ, 1999.
 Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. СПб., Питер. 2000.
 Максимов С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости). Серия «Теория и практика менеджмента». СПб.: Питер, 2003.
 Нормативные основы операций с недвижимостью. Учебно-методическое пособие. 2002.
 Путеводитель «Санкт-Петербург. Все о мире недвижимости» 2003 г.
 Выпуск № 4. Справочник. Под ред. Максимова С.Н. СПб., 2002.
 Старинский В.Н., Асаул А.Н., Кускова Т.А. Экономика недвижимости. Учебное пособие. Изд. СПбГИА, Спб, 2013.
 Тарасевич Е.И. Финансирование инвестиций в недвижимость. СПб., Изд-во СПбГТУ, 1996.
 Экономика недвижимости. Учебное пособие. Под ред. Ресина В.И. М., Дело, 2018.

Дополнительная:

- Бузырев В.В., Чекалин В.С. Экономика жилищной сферы. Учебное пособие. М., ИИНФРА-М, 2001.

- Соловьев М.М., Гровер Р. Управление недвижимостью. М., ВШПП, 2001.
- Управление портфелем недвижимости. Под ред. Беляева С.Г. М., Закон и право. 1998.
- Фридмен Дж., Ордуй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М., Дело. 2005.
- Федотова М.А., Уткин Э.А. Оценка недвижимости и бизнеса. М., Тандем. 2010.
- Черняк А.В. Оценка городской недвижимости. М., РДЛ. 1996.
- Экономика и управление недвижимостью. Учебник для вузов. Под. Общ.ред.Грабового. М.-Смоленск, АСВ. 2018.

6. 2 . Средства обеспечения освоения дисциплины

- сетевые источники информации (сайты баз данных по рынку недвижимости)
- информационно-правовые поисковые системы;
- контрольные тесты и задачи

7. МАТЕРИАЛЬНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Слайд-проектор
Компьютерный класс