

Ч а с т н о е о б р а з о в а т е л ь н о е у ч р е ж д е н и е п р о « И н с т и т у т н е д в и ж и м о с т и »

У Ч Е Б Н Ы Й П Л А Н И К А Л Е Н Д А Р Н Ы Й У Ч Е Б Н Ы Й Г Р А Ф И К п р о г р а м м ы л и т е л ь н о г о п р о ф е с с и о н а л ь н о г о о б р а з о в а н и я

« Б р о к е р с к и й э к с п е р т п о н е д в и ж и м о с т и »

Ф о р м а о б у ч е н и я д и с т а н ц и о н н а я

С р о к о б у ч е н и я 1 г о д а

Б а з о в о е о б р а з о в а н и е : с р е д н е е п р о ф е с с и о н а л ь н о е и л и в ы с ш е е

С р о к о б у ч е н и я 1 г о д а

Р е ж и м з а н я т и й в в е д е н ь .

№ п/ п	Наименование разделов и тем	Всего	В том числе		Формы контроля	Календарный график неделям		
			лекций	практические занятия		1	2	3
1	2	3	4	5	6			
1.	Агент и Брокер на рынке коммерческой недвижимости и способы сотрудничества.	2				2		
2.	Образование и самообразование, коммерческой недвижимости.	2	2	-	-	2		
3.	Управляющие компании и брокеры по недвижимости. Конкурентоспособность.	2	2	-	-	2		
4.	Ценообразование на брокерскую услугу.	2	2	-	-	2		
5.	Виды коммерческой недвижимости и предоставляемые к ним услуги.	4	4	-	-	4		
6.	Использование земель под коммерческой категории земель.	4	4	-	-	4		
7.	Стандарты работы в кооперативе. Работа с собственниками (10 минут) заказчиками (45 минут) юристами.	4	4	-	-	4		
8.	Договоры на услуги. Основные моменты. Управление недвижимостью.	8	4	4	-		8	
9.	Специфика работы с клиентами коммерческой недвижимости.	4	4	-	-	4		
10.	Аренда, приватизация, выкуп.	4	4	-	-	4		
11.	Доверительное управление коммерческой недвижимостью. Практика работы.	4	4	-	-	4		
12.	Изменения рынка коммерческой недвижимости. Быстрое репрофилирование коммерческой недвижимости.	4	4	-	-	4		
13.	Оптимизация площадей. Разделение помещений на отдельные обособленные объекты недвижимости.	4	4	-	-	4		
14.	Street-retail и Office на рынке недвижимости. Как выбрать помещение. Как привлечь внимание. Бренд недвижимости.	4	4	-	-			4
15.	Продажа / аренда торговых помещений. Специфика подбора объектов недвижимости.	4	4	-	-			4
16.	Технологии увеличения выделенной мощности и аварийности.	4	4	-	-			4

17	Специфика сделок с недвижимостью. Требования, ограничения, запреты, привлекаемые перспективы для нежилкой недвижимости	4	4	-	-			4
18	Брокеридж торговых центров: Понятие, классификация. Концепция, бизнес-план, спрос и предложение. Формирование, реализация предложения. Слагаемые жизненного цикла проекта и реновация	4	4	-	-			4
19	Многофункциональные проекты в сфере недвижимости: офисная, жилая, коммерческая, смешанная. Анализ потребности в различных функциях и как с ней работать. Синергия функций и как с ней работать. Внутренняя навигация, влияние	4	4	-	-			4
	Итоговый экзамен (в форме теста)	2			2			2
	Всего	74	68	4	2	20	28	26