Moscow
Business School
Leadership Energy

Управление нежилой недвижимостью

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 12.03.2026

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Управление недвижимостью в России: особенности современного этапа

- Рынок профессионального управления и рынок недвижимости: взаимосвязи и особенности
- Текущее состояние рынков
- Управление недвижимостью как профессиональная деятельность, особенности отраслевого менеджмента
- Западный и отечественный опыт управления недвижимостью

Основы предпринимательства в управлении недвижимостью

- Цели и принципы профессионального управления нежилой недвижимостью, управление коммерческой недвижимостью и инфраструктурой компаний и организаций
- Объекты и субъекты в профессиональном управлении нежилой недвижимостью, конфликты интересов
- Правовые основы профессионального управления нежилой недвижимостью, отраслевое регулирование
- Изменения в законодательстве

Основные бизнес-модели профессионального управления нежилой недвижимостью: доверительное управление, аренда, агентирование, хозяйственное ведение, оперативное управление, управление недвижимостью как активом

Практикум «Выбор модели управления недвижимостью на предприятии»

Особенности управления недвижимостью различного назначения. Управление офисной, торговой, производственной и социальной недвижимостью

Взаимодействие с поставщиками и подрядчиками при управлении недвижимостью

- Основные пути экономии операционных расходов
- Особенности организации коммунальных услуг, охраны и безопасности объектов недвижимости, клининга, техобслуживания и ремонтов

Практикум «Выбор способа организации работ по содержанию недвижимости»

Аренда недвижимости как основная бизнес-модель профессионального управления коммерческой недвижимостью

- Основные положения договора аренды
- Состав и структура арендной платы
- Особенности исполнения договоров аренды на практике

Арендная плата

- Основные системы оплаты арендуемых площадей, ставки арендной платы
- Дифференциация арендных ставок для различных категорий арендаторов и помещений
- Обеспечительный взнос: назначение, особенности налогообложения

Практикум «Обоснование арендных ставок»

Основы финансового менеджмента в управлении недвижимостью

- Экономика недвижимости и экономика услуг: взаимосвязь и различия
- Основные инструменты финансового менеджмента: БДР, БДДС и ПБ
- Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и основные показатели эффективности

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-

проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение