

Особенности маркетинга недвижимости на девелоперском рынке

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

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

Дата начала: 26.05.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

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

Программа обучения

День 1

Разработка концепции девелоперского проекта и маркетинг в недвижимости

Специфические особенности маркетинга недвижимости

- Концептуальный подход девелопмента по типу недвижимости: девелопмент земли, жилых объектов недвижимости, коммерческих и социальных объектов, промышленных зданий, гостиничной и складской недвижимости, редевелопмент территорий
- Отличительные особенности концепции девелоперского проекта (ДП) от инвестиционно-строительного (ИСП)
- Комплексное развитие территорий (КРТ) — как продукт «вынужденного» девелопмента
- Разработка архитектурной идеи строительного проекта. Обзор Стандартов развития застроенных и свободных территорий. Стандарты формирования облика современных городов
- История развития и специфика российского девелопмента — как основа для планирования и разработки современных и перспективных проектов в недвижимости. Что должен знать

Руководитель девелоперского проекта о развитии недвижимости?

- Основные направления девелопмента
- Современные принципы проектирования комплексной застройки. Повышение качества городской среды и улучшения внешнего облика объектов капитального строительства
- Актуальные вопросы девелопмента (создание индивидуального облика, проблемы охраны окружающей среды, потребность в свободном пространстве, перегруженность транспортного движения, оптимизация)
- Социальная ответственность (репутация девелопера, социальные цели)

Выбор и определение продукта девелопмента

- Жизненный цикл девелоперского проекта: анализ рынка, разработка концепции, создание, реализация, аренда, эксплуатация
- Грамотный start-up девелоперского проекта. Идея проекта, предварительная оценка рынка. Как правильно подобрать участок для реализации проекта? Профессиональный подход к развитию земельных участков: оценка наилучшего использования земельного участка
- Как провести экспресс-анализ выбора земельного участка для проекта? Методика градостроительного анализа участков для строительства. Источники информации для установления режима использования земельных участков и исходных данных для проектирования
- Принципы наиболее эффективной оценки инвестиционно-строительного проекта. Проведение проектного анализа. Факторы внешнего и внутреннего окружения
- Что влияет на себестоимость проекта?
- Почему девелопер должен быть «реальным пессимистом»? И откуда берутся «воздушные шары» в девелопменте? Задачи руководителя проекта в поиске и разработке концепции проекта, оценки, создании, реализации и эксплуатации
- 15 этапов для подготовки девелоперского проекта и изучения возможностей рынка для эффективной реализации идей девелопера
- Как правильно подготовить задание на маркетинг? Кто готовит

задание и что входит в компетенции маркетолога? Что делать с остальными неизвестными параметрами будущего девелоперского проекта? Как изучить и откуда брать информацию для будущего проекта? Кто поможет Руководителю проекта?

- Основные инструменты и области знаний Руководителя девелоперского проекта для создания рыночной концепции проекта и его дальнейшей реализации
- Руководитель девелоперского проекта и шесть профильных областей знаний: с чего начать и как эффективно реализовать мой проект?
- Определение рыночных «ниш». Профессиональный мастер-план развития территории с расчетом технико-экономических показателей. Разработка маркетинговой концепции. Выход коммерческих площадей, расчет потребного количества объектов социальной инфраструктуры
- Секреты успешного маркетинга недвижимости. Маркетинговая стратегия для застройщика. Правило «трех Н» в маркетинге недвижимости
- Как работает «портрет человека средней полки» в девелопменте? Как руководитель проекта должен оценить скрипты коммерческого департамента?
- Бизнес-план как основа планируемой концепции проекта. Структура документа, основы разработки, правила размещения и предоставления информации. Коммерческая тайна девелопера

Практикумы:

- Упражнение «Алгоритм проведения анализа эффективного использования з/участка»
- Упражнение «Выбор и определение продукта девелопмента»
- Упражнение «Бюджет коммерческого департамента»
- Упражнение «Разработка Бизнес-плана девелоперского проекта»

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