

Программа повышения квалификации «Практика реализации проектов в сфере недвижимости»

1. Понятие недвижимости. Признаки и классификация недвижимости.
2. Объект недвижимости. Основные родовые признаки объектов недвижимости.
3. О влиянии текущей ситуации в экономике РФ на развитие проектной деятельности.
4. Виды и классификация жилья. Отличительные особенности и влияние на выбор предмета проекта реализации.
5. Отличительные признаки недвижимости. Понятийный аппарат проекта: строительного, инвестиционного, девелоперского.
6. Жизненный цикл проекта. Рассмотрение фаз и стадий проекта. Горизонт управления проектом: теория и практика.
7. Отличительные особенности проектов полного цикла в текущих реалиях экономического развития:
 - проектов с собственными продажами;
 - проектов с развитием бизнеса «управление и эксплуатация»;
 - проектов ЖК с социальными объектами;
 - проектов коммерческой недвижимости;
 - проектов жилой недвижимости;
8. Рассмотрение стадий: 2-х и 3-х стадийное проектирование. Особенности выбора и влияние на перспективы практической реализации проекта.
9. Зачем необходима разработка АГР для девелопера? Как получить АГР с минимальными затратами в рамках тендера (конкурсного отбора)? Как по результатам тендера получить максимально проработанную Концепцию и ТЭПы планируемого проекта?
10. Методология принятия решения о практической реализации проекта на основании ТЭП.
11. Организационная структура проекта в сфере недвижимости: практика существующих вариантов.
12. Законодательные аспекты и детализация разработки основных юридических документов проекта:
 - договоров генподряда/ подряда
 - договоров генпроектирования/ проектирования
 - договоров технического и авторского надзора при реализации проекта
 - создания собственной проектной / подрядной организации и пр.
 - практические рекомендации по теме
13. Упрощенная экономико-финансовая модель проекта: практическое применение при реализации проектов недвижимости.
14. Основы финансирования. Субъекты инвестиционной деятельности.
15. Внешняя среда ДП: структурный анализ и влияние на реализацию проекта
16. Матрица бизнес-процессов: практическая разработка карт проекта для управления проектами в сфере недвижимости
17. План продаж и поступлений. Основы разработки.
18. Методы и практика создания собственного отдела продаж. Как эффективно организовать продажи для проекта? Ошибки девелоперов при составлении плана продаж.
19. Маркетинг в проектной практике: что и зачем?
20. Рассмотрение структуры и параметров ППП.

*Помимо итогового контроля в рамках дисциплин предусмотрены дополнительные промежуточные срезы знаний: решение практических заданий и задач, разбор кейсов и др.

21. Основы управления проектами на практике реализации.
22. Матрица компромиссов практической реализации проекта и его эффективности.
23. Шкала оценки степени воздействия риска. Объект риска эффективности проекта. Карта рисков –графическое отображение рисков эффективности проекта. Матрица рисков эффективности проекта.
24. Устав проекта: структура, особенности и его практическое применение при реализации проекта.
25. Разработка Устава проекта на примере шаблона.

Форма итогового контроля* знаний и усвоения материала: защита курсового проекта.

*Помимо итогового контроля в рамках дисциплин предусмотрены дополнительные промежуточные срезы знаний: решение практических заданий и задач, разбор кейсов и др.