



Технология оказания риэлторских услуг. Обучающая сессия для юристов и руководителей

руководитель сессии Апрельев К.Н.

«Коммерческая недвижимость»

9 июня
12:30–16:00

модератор Корытный В.М.



Марат Манасян

*Партнер в M1 Solutions, Генеральный директор в Rowstudies,
Генеральный директор в RetailRow, бизнес-тренер*

Тема доклада «Стратегическое управление недвижимостью на примере ТРЦ»

Российский рынок коммерческой недвижимости относительно невелик. Несмотря на огромную, по сравнению с другими странами, территорию и относительно большое количество объектов, качественных проектов, хорошо переживающих экономические кризисы на рынке немного.

Есть несколько основных причин, одна из них — потребительское отношение к вопросам управления объектами, незнание причинно-следственных связей между составными частями успеха проекта, перекладывание ответственности за результат на пользователей площадей и посетителей.

Результат — при первых серьезных колебаниях потребительского спроса и доходов населения, снижения деловой активности и сокращения экономических рынков, объект недвижимости резко теряет доходы и привлекательность.

Стратегическое управление включает в себя управление предложением, спросом и сервисом. Это позволяет избежать или



Михаил Горшихин

Управляющий партнер компании «City Marketing»

Тема доклада «Маркетинг недвижимости»

- Продукт в недвижимости
- Как создать бренд
- Успешные кейсы продвижения



Вальдемар Вайс

*Вице-президент в «Vecar Asset Management Group», Глава
российского представительства в «Munitor GmbH», Руководитель
проекта Открытая Европа, советник президента Российского
Аукционного Дома в «Российский аукционный дом»*

«Эволюция недвижимости»

- Эволюционные процессы и недвижимость, развитие общества, изменение видов и наполнения недвижимости. Влияние внешних факторов на структуру ритейла, офисов складов и спортивной недвижимости.
- Тренды в новой реальности, реакция рынков.

Людмила Петрова

Компания ЦИАН

«Как арендатор будет искать помещение в 2020 году»

- Рост доли поисков коммерческой недвижимости онлайн
- Какие схемы привлечения арендаторов съедают время и деньги
- Как не упустить своего клиента?