



организатор:



оператор:



при поддержке:



ОБУЧАЮЩИЙ СЕМИНАР РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ И ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МФК

МОСКВА • 22 ИЮНЯ

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Рады приветствовать Вас среди участников

Обучающего семинара

“Разработка концепции и практика реализации объектов офисной недвижимости. Особенности реализации МФК.”

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ: 22 июня 2017 года

ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ: 09.00 – 16.45

НАЧАЛО РЕГИСТРАЦИИ: 09:00

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

Hilton Moscow Leningradskaya Hotel, Moscow

Зал «Орликов-6», 6 этаж

АДРЕС ПРОВЕДЕНИЯ:

Каланчевская ул., 21/40

ГАРДЕРОБ расположен на 1-ом этаже, около лифта.



КАК ДОБРАТЬСЯ:

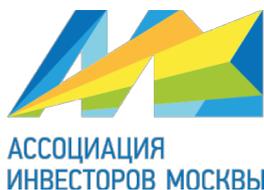
5-10 минут пешком от м. «Комсомольская»

Станция м. «Комсомольская», выход в сторону Ленинградского вокзала.

ПАРКОВКА:

Комплементарный паркинг по кодовому слову «Офисная недвижимость». В случае отсутствия мест на парковке: городской общественный паркинг.

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ПРОГРАММА СЕМИНАРА

09:00 – 09:30 Регистрация участников

09:30 – 11:00 Маркетинговое исследование рынка (основные параметры – спрос, предложение, методы анализа). Анализ конкурентной среды. Текущая ситуация на рынке офисной недвижимости и прогнозы.

Определение МФК. Основные разновидности и тенденции формирования рынка МФК. Принципы формирования концепции МФК, примеры нестандартных объектов. Преимущества/недостатки реализации МФК. Специфика наполнения МФК (особенности привлечения арендаторов и/или продажи площадей).

11:00 – 11:15 Перерыв

11:15 – 12:45 Параметры «идеального» офисного комплекса, торгового центра, гостиницы и особенности их технических спецификаций. Классификация офисных центров. Специфика архитектурных решений, определение «коэффициента потери площадей в здании», оптимальные планировочные решения (примеры).

Влияние целей собственника, внутренних и внешних кризисных факторов на стратегию реализации объекта. Формирование позиционирования и конкурентных преимуществ БЦ.

12:45 – 13:30 Ланч

13:30 – 15:00 Основные тренды формирования БЦ. Примеры успешных объектов и стратегий реализации. Создание уникальной идеи. Отстройка от конкурентов (примеры). Порядок работы с арендаторами и презентации объекта. Новые возможности рынка по привлечению арендаторов. Основные коммерческие условия договора аренды и текущая практика их изменения. Определение справедливой рыночной стоимости.

15:00 – 15:15 Перерыв

15:15 – 16:45 Этапы разработки концепции проекта и их взаимосвязь с процессом маркетинга и реализации. Специфика архитектурных решений (ТЗ на проектирование на основе технологической концепции).

Юридическое сопровождение взаимодействия с арендаторами в процессе эксплуатации объекта. Услуги для арендаторов и посетителей офисных помещений: обязательные и дополнительные, текущая практика.