



ARE

ACADEMY OF REAL ESTATE

ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ
Academy of Real Estate

ARE (Academy of Real Estate) – единый центр знаний и образования в сфере недвижимости



ARE (Academy of Real Estate) - единый центр знаний и образования в сфере недвижимости

Мы даем знания и возможности, которые приносят результат и прибыль

Учебный центр ARE создан с целью повышения профессионального уровня участников рынка недвижимости.

Программы и семинары Центра разрабатываются с учетом специфики российского рынка и содержат кейсы из практики успешных компаний.

КЛИЕНТЫ ARE

СПЕЦИАЛИСТЫ РЫНКА:

девелоперы,
брокеры,
консультанты,
управляющие
недвижимостью

Потребности:

Новые технологии, решения;

- ▼ Повышение собственной капитализации;
- ▼ Карьерный рост;
- ▼ Подтверждение профессиональной квалификации;
- ▼ Развитие базы профессиональных контактов.

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ

Потребности:

- ▼ Определение более выгодных направлений для инвестиций;
- ▼ Приобретение необходимых навыков и инструментов для успешного инвестирования;
- ▼ Обучение в сфере оценки рисков.

КОРПОРАТИВНЫЕ СОБСТВЕННИКИ

Потребности:

- ▼ Повышение эффективности работы компании за счет профессионального роста сотрудников;
- ▼ Управление и развитие активов корпораций.





ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ARE

Основная идея формирования центра непрерывного обучения:

Не имеет значения, на каком уровне карьерной лестницы находится клиент: только начинает карьеру или управляет корпорацией Real Estate.

В ARE он получит:

-  необходимые знания и инструменты для работы,
-  собственную сеть профессиональных контактов.

Миссия: создание практичных образовательных продуктов в области недвижимости на рынке России



ГЕОГРАФИЯ

География: Москва, Санкт-Петербург

Регионы развития: Тюмень, Екатеринбург,
Самара, Нижний Новгород, Казань.

Идет подготовка пакета обучающих продуктов для регионов.

Начало реализации: 2017 г.

ПОДДЕРЖКА / СПОНСОРСТВО КАФЕДРЫ ИЛИ ПРОЕКТА

Цели:

- ▼ Развитие профессиональной компетенции на рынке REAL ESTATE России
- ▼ Развитие нового направления на рынке REAL ESTATE России

Ценность:

- ▼ Вклад в развитие рынка Real Estate России
- ▼ Развитие базы клиентов
- ▼ Привлечение/поиск талантливых кадров
- ▼ Поиск новых идей, решений за счет интеллектуального потенциала кафедры
- ▼ Развитие отношений с западными партнерами
- ▼ PR спонсора

ПОДДЕРЖКА / СПОНСОРСТВО КАФЕДРЫ ИЛИ ПРОЕКТА

Состав мероприятий:

- ▼ Поддержка исследовательских проектов по теме (гранты)
- ▼ Организация модульного обучения открытого формата (любой желающий может быть слушателем и подключится к мероприятиям кафедры в любой момент).
- ▼ Проектная работа в рамках кафедры на базе реальных предприятий, девелоперских, инвестиционных фирм.
- ▼ Организация конференций по теме
- ▼ Организация мастер-классов с участием западных гуру
- ▼ Организация онлайн-трансляций, семинаров с западными гуру
- ▼ Перевод профильных книг и статей

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- ▼ Качественная лояльная клиентская база
- ▼ Мы знаем, что нужно клиенту
- ▼ Диверсифицированная продуктовая линейка (и для различного уровня клиентов и по структуре: от семинаров до конкурсов и бизнес-туров)
- ▼ Контакты с ключевыми спикерами
- ▼ Узнаваемость среди общественных структур
- ▼ Контакты и позиционирование в органах государственной власти
- ▼ Внутренняя экспертиза рынка недвижимости

ПАРТНЕРЫ

- ▶ Иностранные общественные и образовательные организации:
IREM, CCIM, BOA, IFMA, BIFM, IERM, AMI, PERE
- ▶ Российские общественные организации:
ГУД, РГР, АИМ, АСИ, СПИБА, МБК, АЕВ, AmCham
- ▶ Поставщики бизнес-обучения
- ▶ Организаторы конференций
- ▶ Информационные порталы рынка недвижимости:
BSN, REPA, Arendator, IRN
- ▶ Деловые СМИ



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА ARE

ARE строит свою работу на профессиональной платформе для бизнес-обучения TWID - платформе для организации продаж и управления программами дистанционного обучения (курсы, тренинги, семинары)

- ▶ Максимальная автоматизация процесса маркетинга обучающих программ
- ▶ Максимальная защита учебных курсов от несанкционированного доступа и повторного использования без оплаты
- ▶ Поддержка всех оптимальных платежных систем на российском рынке, система отслеживания платежей
- ▶ Стабильная работа при большом количестве одновременных обращений/продаж/прохождения курсов (до 150 000 слушателей одновременно).



Об академии - Информации о нас Программы - Обучающие программы Условия - Условия обучения



Оставьте заявку на обучение прямо сейчас и получите скидку на обучение

Курс «Договорные отношения в сфере недвижимости»



Цель: изучение разновидностей договоров, а также применение различных форм договоров в практике. В рамках данного семинара рассматриваются такие вопросы как

1. Понятие договора, предмет и существенные условия договора.

1 августа

18 июня