

ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕГО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РАНТЬЕ. ДОХОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

Содержание:

Пояснительная записка	
Актуальность образовательной программы	
Концептуальные основы образовательной программы дополнительного образования	
Аннотация к дополнительной образовательной программе ИП Бондаренко Игорь Игоревич	
Ресурсы, необходимые для реализации программы дополнительного образования	
Ожидаемые результаты реализации дополнительной образовательной программы	
Оценочные материалы дополнительной образовательной программы	
Рабочая программа курса	
Краткая программа курса	
Календарный учебный график образовательной программы дополнительного образования	

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Индивидуальный предприниматель Бондаренко Игорь Игоревич осуществляет образовательную деятельность в рамках дополнительного образования, в онлайн формате, в интересах молодых предпринимателей, инвесторов, малого бизнеса, общества в целом и государства.

Содержание образовательных программ отражает стратегию/ направлено на улучшение инфраструктуры городов РФ и монетизацию объектов коммерческой недвижимости.

Материалы и техники, представленные в образовательной программе, позволяют:

- разбираться в тонкостях работы и заработке на коммерческой недвижимости
- правильно анализировать и выбирать объекты недвижимости
- создавать из неликвидных помещений интересные, полезные обществу объекты приносящие прибыль
- применять свой творческий и предпринимательский потенциал с помощью реализации разных концепций по увеличению стоимости объектов и стратегий заработка

В образовательной программе дополнительного образования «Рантье: Доходная недвижимость» (далее Программа) отражены цели и задачи, необходимые ресурсы и ожидаемые результаты.

Нормативной базой разработки программы являются:

- Федеральный Закон РФ от 29.12.2012 г. № 273 «Об образовании в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 31.07.2020 № 304-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» по вопросам воспитания обучающихся»);

- Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 30.09.2020 г. № 533 «О внесении изменений в порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам, утвержденный приказом Министерства Просвещения Российской Федерации от 9 ноября 2018 г. № 196»;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 9 ноября 2018 г. № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Указ Президента РФ от 21 июля 2021 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» Минэкономразвития России разработало новую структуру паспорта национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»
- Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039-р. «Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы».
- Профессиональный стандарт «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» (приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 5 мая 2018 г. № 298 н);
- Методические рекомендации по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы) (письмо министерства образования и науки РФ от 18.11.2015 года № 09-3242).

АКТУАЛЬНОСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Аналитики консалтинговой компании NF Group подвели итоги 2022 года на рынке инвестиций в коммерческую недвижимость России.

Согласно исследованию, общий объем вложений достиг 487,2 млрд руб., что на 21% превышает показатель 2021 года. Локальные

инвесторы, приобретавшие активы уходящих компаний, были основными драйверами инвестиционного спроса в 2022 году.

Показатель 2022 года на рынке инвестиций в коммерческую недвижимость РФ оказался рекордным и достиг 487,2 млрд руб.

Доля иностранного капитала, как и прогнозировалось ранее, оказалась наименьшей за историю наблюдений и составила 3,3% от общего объема вложений.

Значительно выросла доля инвестиций в готовые объекты коммерческой недвижимости: если в 2021 году на них пришлось 36% инвестированных средств, а прочие были вложены в площадки под девелопмент, то по итогам 2022 года этот показатель увеличился до 55%.

Доля площадок под девелопмент в общем объеме инвестиций составила 45% против 64% годом ранее.

Помимо московских застройщиков, которые продолжают генерировать обширный земельный фонд, значительный вклад в общий объем внесли региональные девелоперы, которые активно приобретали площадки в Москве и Санкт-Петербурге.

Среди классических сегментов коммерческой недвижимости наибольший объем вложений пришелся на офисы – доля сегмента в общем объеме вложений выросла с 12% в 2021 году до текущих 22%. При этом в абсолютном выражении объем вложений в данный тип недвижимости вырос вдвое – с 50 до 108 млрд руб.

Второе место занимает складская и индустриальная недвижимость. Несмотря на небольшой рост доли, с 16% годом ранее до 17%, общий объем вложений в сегмент увеличился на 33% за год, до 84,6 млрд руб. На торговую недвижимость пришлось 8% в общем объеме вложений или 40,7 млрд руб.

Данные выше показатели помогают определить факт актуальности в экспертах по доходной недвижимости.

Образовательная программа дополнительного образования «Рантье. Доходная недвижимость» как раз и ориентирована на подготовку специалистов в этой сфере.

Главной задачей обучающей программы является помощь желающим научиться работать с коммерческой недвижимостью, правильно подбирать и реализовывать концептуальные решения для площадей предназначенных под коммерцию, тем самым делая объекты более удобными и интересными для потенциальной целевой аудитории и высоко рентабельными для владельцев и арендаторов.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Российский EdTech состоит из четырех основных сегментов: дополнительного профессионального образования (ДПО), детского образования, языковых школ и бизнес-образования.

ДПО считается лидером российского EdTech: на этот сегмент приходится почти половина от всего рынка, а образованием взрослых людей в России занимаются более 6,2 тыс. различных учреждений.

За 2022 г. сегмент ДПО увеличился на 25,8% — до 30,8 млрд рублей. В конце 2022 г. выручка компаний, занимающихся ДПО, составила 10,2 млрд рублей — на 44% больше, чем в третьем квартале того же года.

Игроки рынка считают, что в 2023 г. рост сегмента сохранит позитивную динамику. Никита Подлипский, управляющий директор Ultimate Education, уверен, что ДПО вырастет на 25–30%.

Отличительные особенности данной Программы являются следующие:

1) Высокий сервис предоставляемой услуги каждому участнику Программы:

- современные интернет-площадки для обучения из любой точки мира
- сопровождение каждого ученика куратором (индивидуальный подход с ориентацией на зону ближайшего развития: постоянная обратная связь, открытые вопросы)
- быстрое решение технических вопросов через службу поддержки

2) Современные формы в обучении (сочетание материалов в текстовом, визуальном, аудио и видео-форматах)

3) Системность и практикоориентированность:

- практикоориентированная Программа (в результате прохождения Программы участник вырабатывает новые навыки взаимодействия с потенциальными владельцами, арендодателями и арендаторами через систему упражнений, заданий, вебинаров и поддержки куратора).
- система «маленьких» шагов: от простого к сложному (формирование новых умений и навыков через содержание и методологию Программы)
- созданы условия для получения пролонгированного результата участником Программы (человек не просто получает решение своего сегодняшнего вопроса, он выстраивает систему на перспективу масштабируя свои предпринимательские навыки. Разрабатывая содержание курсов мы добавляли инструменты, которые помогают в будущем самостоятельно находить поддержку и ответы на возникающие вопросы по теме.

4) Онлайн-формат поддержки, обучения, общения для широкой аудитории (и участники обучающей программы ИП Бондаренко Игорь Игоревич, и только интересующиеся):

- чат и канал на платформе Телеграмм для участников онлайн

- работа кураторов в чате (соблюдение правил коммуницирования, ответы на вопросы участников, поддержание активности участников)
- тематические эфиры и вебинары

Целевой аудиторией образовательной программы дополнительного образования ИП Бондаренко Игоря Игоревича являются:

- Предприниматели (действующие и те, кто хочет начать предпринимательскую деятельность)
- Брокеры
- Риэлторы\Агенты по недвижимости
- Инвесторы, которые хотят инвестировать в коммерческую недвижимость
- Руководители риэлторских компаний
- Подрядчики (дизайнеры интерьеров, архитекторы, строительные бригады и пр., которые хотят дополнить свои знания для работы с коммерческой недвижимостью)

Цели образовательной программы:

- Передать целевой аудитории современные знания по работе и заработку на коммерческой недвижимости
- Повысить знания финансовой грамотности в нише
- Создать условия для формирования навыков в работе с коммерческой недвижимостью по всем возможным стратегиям (аренда, субаренда, покупка, продажа, инвестиции)

Задачи образовательной программы:

1. Систематизировать знания целевой аудитории о взаимодействии с владельцами недвижимости, арендаторами, юристами и подрядчиками и инвесторами
2. Обеспечить усвоение целевой аудиторией новой терминологии (аренда/субаренда, лизинг, ликвидная и неликвидная недвижимость нестационарные и стационарные объекты, предброкеридж;

названия концепций: бьюти коворкинг, ЮМФЦ, сетевые арендаторы, склады временного хранения, фуд и стрит ритейл; финансовая модель бизнеса)

3. Развить способность самостоятельно выбирать и анализировать коммерческую недвижимость, а также просчитывать финансовую модель и формировать юридические документы.

4. Обучить техникам и правилам переговоров с арендодателями и арендаторами (по определенным скриптам)

Программа реализуется по следующим направлениям:

1. НТО: правила работы и варианты заработка на установке нестационарных торговых павильонов;

2. Девелопмент: стратегия заработка на покупке и продаже коммерческой недвижимости;

3. Субаренда: возможность начать работать с коммерческой недвижимостью без вложений как Агент и с вложениями как предприниматель.

Форматы работы участника в рамках курсов образовательной программы:

1. Онлайн встречи с разбором сложных тем, типа: «Финансовая модель бизнеса», с тренировкой переговоров с потенциальными арендодателями и арендаторами, а также ответами на вопросы.

2. Выполнение практических заданий (на платформе Геткурс, в персональном Дневнике объекта и в групповом чате приложения телеграм)

3. Самостоятельное изучение материалов каждого модуля и урока (презентации к урокам, видеозаписи, дополнительные материалы к урокам)

**АННОТАЦИИ К ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ИП Бондаренко Игорь Игоревич**

Длительность одной обучающей программы 8 недель с частотой запуска 1 раз в 1-2 месяца.

В данном разделе представлены аннотации к каждому курсу Программы.

Таблица 1 Аннотация к Программе

Наименование курса	Краткая аннотация
Курс «НТО. Установка торговых павильонов»	<p>Курс разработан для предпринимателей (действующие и те, кто хочет начать предпринимательскую деятельность), брокеров, риэлторов\агентов по недвижимости, инвесторов, которые хотят инвестировать в коммерческую недвижимость, руководителей риэлторских компаний.</p> <p>Ориентирован на работу с торговыми павильонами, которые устанавливаются на земельных участках придомовых территорий жилых домов.</p> <p>Участники курса получают знания и отрабатывают их на практике:</p> <ul style="list-style-type: none">- находят и анализируют подходящие земельные участки = рассчитывают рентабельность- связываются с потенциальными арендодателем и арендаторами и проводят переговоры = заключают договора

- находят производство торговых павильонов = заказывают подходящий по параметрам и с определенным дизайном торговый павильон
- организуют и контролируют на месте логистику и установку нестационарного торгового объекта.

- Курс состоит из 8 модулей:

Модуль 1 «НТО, почему выгодно?»

Модуль 2 «Поиск и выбор объектов»

Модуль 3 «Документация и финансовая модель бизнеса»

Модуль 4 «Арендодатели и арендаторы»

Модуль 5 «Согласование проекта благоустройства»

Модуль 6 «Установка и подключение НТО»

Модуль 7 «Представители власти»

Модуль 8 «Сертификация»

В завершении курса предполагается тестирование, анкетирование и завершающий онлайн вебинар для участников с автором курса и куратором.

Курс «Девелопмент. Покупка и продажа объектов»

Курс разработан для предпринимателей (действующие и те, кто хочет начать предпринимательскую деятельность), брокеров, риэлторов\агентов по недвижимости, инвесторов, которые хотят инвестировать в коммерческую недвижимость, руководителей риэлторских компаний, подрядчиков (дизайнеры интерьеров, архитекторы, строительные бригады и пр., которые хотят дополнить свои знания для работы с коммерческой недвижимостью)

Ориентирован на поиск и приобретение, реконструкции коммерческой недвижимости (создание определенной концепции, например: Бьюти Коворкинг), приводящей к увеличению стоимости, с последующей ее продажей.

Участники курса получают знания и отрабатывают их на практике:

- находят и анализируют подходящие объекты = рассчитывают рентабельность
- связываются с потенциальными владельцем/арендодателями и арендаторами и проводят переговоры = заключают договора
- создают дизайн проект будущего варианта приобретенной коммерческой недвижимост
- находят инвестора и презентуют проект = продают объект

- Курс состоит из 8 модулей:

	<p>Модуль 1 «Девелопмент как вид бизнеса. Тренды, возможности и зарубежный рынок»</p> <p>Модуль 2 «Варианты коммерческой недвижимости и правила подбора объекта под разные концепции»</p> <p>Модуль 3 «Поиск арендаторов и работа с собственниками помещений»</p> <p>Модуль 4 «Оценка недвижимости»</p> <p>Модуль 5 «Упаковка проекта и поиск инвестора»</p> <p>Модуль 6 «Команда»</p> <p>Модуль 7 «Продажа бизнеса»</p> <p>Модуль 8 «Сертификация»</p> <p>В завершении курса предполагается тестирование, анкетирование и завершающий онлайн вебинар для участников с автором курса и куратором.</p>
--	---

<p>Курс «Субаренда коммерческой недвижимости»</p>	<p>Курс разработан для предпринимателей (действующие и те, кто хочет начать предпринимательскую деятельность), брокеров, риэлторов\агентов по недвижимости, инвесторов, которые хотят инвестировать в коммерческую недвижимость, руководителей риэлторских компаний, подрядчиков (дизайнеры интерьеров, архитекторы, строительные бригады и пр., которые хотят дополнить свои знания для работы с коммерческой недвижимостью)</p> <p>Ориентирован на поиск, деление на более мелкие объекты и сдачу неликвидной коммерческой недвижимости в субаренду.</p> <p>Участники курса получают знания и отрабатывают их на практике:</p> <ul style="list-style-type: none">- находят и анализируют подходящую коммерческую недвижимость = рассчитывают рентабельность- связываются с потенциальными арендодателями и арендаторами и проводят переговоры = заключают договора- создают дизайн проект разделенной площади на более мелкие объекты- сдают в субаренду <p>- Курс состоит из 11 модулей: Модуль 1 «Предобучение» Модуль 2 «Вводный» Модуль 3 «Субарендный бизнес. Начало» Модуль 4 «Концепции»</p>
---	--

	<p>Модуль 5 «Коммерческая недвижимость - алгоритм работы»</p> <p>Модуль 6 «Расчет финансовой модели бизнеса»</p> <p>Модуль 7 «Стратегия Агент. Без вложений»</p> <p>Модуль 8 «Стратегия Субаренда - для предпринимателей»</p> <p>Модуль 9 «Масштабирование»</p> <p>Модуль 10 «Стратегия инвестор»</p> <p>Модуль 11 «Сертификация»</p> <p>В завершении курса предполагается тестирование, анкетирование и завершающий онлайн вебинар для участников с автором курса и куратором.</p>
--	---

РЕСУРСЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Научно-методическое обеспечение Программы:

1. Инструкции и регламенты по работе куратора к каждому курсу
2. Инструкции и регламенты прохождения курса для каждого ученика
3. Бизнес литература:
 - «Богатый папа, бедный папа» в 2-х форматах:
https://drive.google.com/file/d/1irwildTalXbICiFcb6ble5pnWMXUwfsH/view?usp=share_link
 - «Стратегия голубого океана»:
https://drive.google.com/file/d/1hb7X3SA6aYAqpRjyUZbjn_U4nYVCrIVw/view?usp=share_link
 - «Сублизинг. Как я украл свой бизнес» Игорь Бондаренко
<https://disk.yandex.ru/i/e0t2MC-VrZ2mDg>.
4. Тематические сайты с анализом рынка коммерческой недвижимости, законами и сервисами проверки объектов, а также Физ и Юр. лиц.:
 - CRE <https://cre.ru/analytics/89895?ysclid=lhuipuo zu5262418666>

- Градостроительный кодекс РФ
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/cdec16ec747f11f3a7a39c7303d03373e0ef91c4/
- Проверка на наличие банкротства: <https://bankrot.fedresurs.ru/>
- Проверка паспорта:
<http://services.fms.gov.ru/info-service.htm?sid=2000>
- Проверка на наличие исполнительного производства:
<https://fssp.gov.ru/iss/ip>
- Проверка на наличие судебного производства:
<https://sudact.ru/regular/>
- Проверка родственников/наследников:
<https://data.notariat.ru/directory/succession/search/>
- Жилищный кодекс РФ:
<http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102090645&ysclid=Inudiaqwr1643894163>
- Земельный кодекс РФ:
<http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102073184&ysclid=Inudntl74k123187293>
- Авито
<https://www.avito.ru/>
- ЦИАН
<https://www.cian.ru/>
- Аналитика по рынку недвижимости
<http://www.metrimfo.ru/>
- Реформа ЖКХ
<https://gis.reformagkh.ru/#/>

Материально-техническое обеспечение:

- офисное помещение для проведения вебинаров и марафонов
- ноутбук Macbook Air - 1 шт
- *Комплект юридической документации по установке нестационарных торговых павильонов*
- *Комплект юридической документации по субаренде*
- *Комплект юридической документации по покупке коммерческой недвижимости*

- *Офисные столы - 10 шт*
- *Офисные стулья - 10 шт*
- *Ноутбуки - 10 шт*
- *Компьютерные мыши - 10 шт*
- *Информационный стенд - 1 шт*
- *Проектор - 1 шт*
- *Презентации уроков по установке нестационарных торговых павильонов*
- *Презентации уроков по субаренде*
- *Презентации уроков по девелопменту*
- *Видеоуроки по установке нестационарных торговых павильонов*
- *Видеоуроки по субаренде*
- *Видеоуроки по девелопменту*
- *ПО Windows 7*
- *Приложение "Реформа ЖКХ"*
- *дидактический материал: иллюстрации, фотографии, таблицы, схемы, книги, видео презентации по темам.*
- *онлайн-сервисы для проведения обучающих курсов, вебинаров и марафонов: GetCourse, Zoom, Телеграм, YouTube*
- *приложения и программы для создания, оформления и размещения обучающих материалов: электронная почта, Tilda, Bizon 365, Битрикс24, Word, Excel, PowerPoint, Keynote, Pages, Adobe Photoshop, Canva, Google (документы, таблицы, презентации, формы)*

Организационные ресурсы:

- *рабочие группы, планерки, мозговые штурмы, планы запуска курсов, расписание вебинаров*
 - *должностные инструкции сотрудников, технические задания и/или показатели результативности привлеченных подрядчиков, третьих лиц*
- Руководитель определяет кадровую политику, а также осуществляет подбор штатных и внештатных специалистов, формирует технические задания к договорам оказания услуг, показатели результативности, исходя из следующих задач:*

Сферы деятельности	Задачи
Методика и методология	<ul style="list-style-type: none"> ● Формирование программы курсов, наполнение уроков и модулей курсов обучающими материалами ● Сбор обратной связи учеников, контроль показателей эффективности обучения и удовлетворенности клиентов
Контроль и кураторство	<ul style="list-style-type: none"> ● Проведение встреч для поддержки и мотивации учеников ● Помощь в прохождении обучения ● Контроль выполнения заданий и их проверка
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> ● Создание годового плана запусков и выработка технологии проведения запусков продуктов ● Формирование ценовой политики ● Создание и реализация стратегии привлечения и вовлечения подписчиков аккаунтов, продвигающих продукты ИП Бондаренко Игорь Игоревич ● Организация бесплатных мероприятий для привлечения новых клиентов к платным продуктам
Продажи	<ul style="list-style-type: none"> ● Проведение телефонных переговоров с потенциальными клиентами с целью привлечения их к покупке платных продуктов

Администрирование и финансы	<ul style="list-style-type: none"> ● Обеспечение приема платежей от клиентов и уплаты налогов, сервисов, пошлин, зарплаты и услуг исполнителей ● Решение организационных, юридических и управленческих вопросов в ходе реализации деятельности ИП Бондаренко Игорь Игоревич
-----------------------------	---

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате обучения по Программе учащиеся будут:

1. Знать и уметь применять на практике алгоритмы поиска и анализа коммерческой недвижимости и земельных участков
2. Знать как работать с разными стратегиями заработка на коммерческой недвижимости
3. Владеть способами взаимодействия и переговоров с потенциальными арендодателями и арендаторами
4. Владеть навыками деления площади на более мелкие объекты, а также применения разных видов концепций для увеличения стоимости объектов
5. Уметь рассчитывать финансовую модель бизнеса
6. Уметь искать и выбирать необходимых подрядчиков для реализации проекта
7. Знать где и как искать и выбирать инвесторов в свой бизнес проект
8. Уметь создавать презентацию проекта и выступать перед инвест - советом

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Оценочный компонент является необходимым при реализации образовательной программы дополнительного образования ИП Бондаренко Игорь Игоревич. При использовании различных инструментов оценки результатов, как заказчик (ученик), так

исполнитель (ИП Бондаренко Игорь Игоревич), получают информацию о достижении поставленных целей по итогу обучения на курсе.

Инструменты оценки (тесты, анкеты и онлайн интервью) позволяют получить качественную обратную связь: достижения и трудности при прохождении курса; степень усвоения знаний, умений и навыков.

Так же, полученная информация по результатам оценки, позволяет совершенствовать саму Программу. Своевременно отвечать на возражения участников обучающей программы. Вносить коррективы с учётом изменений в общественной жизни.

В таблице ниже представлен весь спектр оценочных материалов в соответствии с курсом и модулем образовательной программы дополнительного образования.

Таблица 3 Оценочные материалы Программы

Название курса, модуля	Выполнение домашних заданий	Оценка личных результатов: достижения/ трудности/ итоги модуля	Тестирование	Обратная связь по курсу
Курс «НТО. Установка торговых павильонов»				
Модуль 2 «Поиск и выбор объектов»	Выполнение задания	Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля		

Модуль 3 «Документация и финансовая модель бизнеса»	Выполнение задания	Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля		
Модуль 4 «Арендодатели и арендаторы»	Выполнение задания	Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля		
Модуль 6 «Установка и подключение НТО»	Выполнение задания	Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля		
Модуль 8 «Сертификация»			Заполнение теста	Заполнение анкеты
<i>Плюс еще 4 дополнительные онлайн встречи «вопрос-ответ». Всего 8 онлайн встреч в период прохождения курса</i>				
Курс «Девелопмент - покупка и продажа объектов»				

<p>Модуль 2 «Варианты коммерческой недвижимости и правила подбора объектов под разные концепции»</p>	<p>Выполнение задания</p>	<p>Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля</p>	<p>Заполнение теста</p>	
<p>Модуль 3 «Поиск арендаторов и работа с собственниками помещений»</p>	<p>Выполнение задания</p>	<p>Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля</p>	<p>Заполнение теста</p>	
<p>Модуль 5 «Упаковка проекта и поиск инвестора»</p>	<p>Выполнение задания</p>	<p>Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля</p>		
<p>Модуль 7 «Продажа бизнеса»</p>	<p>Выполнение задания</p>	<p>Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам</p>		

		пройденного материала модуля		
Модуль 8 «Сертификация»			Заполнение теста	Заполнение анкеты
<i>Плюс еще 4 дополнительные онлайн встречи «вопрос-ответ».</i> <i>Всего 8 онлайн встреч в период прохождения курса</i>				
Курс «Субаренда коммерческой недвижимости»				
Модуль 3 «Субарендный бизнес. Начало»	Выполнение задания	Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля		
Модуль 4 «Концепции»	Выполнение задания	Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля		
Модуль 5 «Коммерческая недвижимость, алгоритм работы»	Выполнение задания	Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного		

		материала модуля		
Модуль 6 «Расчет финансовой модели бизнеса»	Выполнение задания	Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля		
Модуль 7 «Стратегия Агент - без вложений»	Выполнение задания	Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля		
Модуль 8 «Стратегия Субаренда для предпринимателей»	Выполнение задания	Проверка выполненного задания + групповая онлайн встреча по итогам пройденного материала модуля		
Модуль 11 «Сертификация»			Заполнение теста	Заполнение анкеты
<i>Плюс еще 2 дополнительные онлайн встречи «вопрос-ответ». Всего 8 онлайн встреч в период прохождения курса</i>				

Таблица 4 Уровни освоения Программы

Уровни освоения программы	Результат
Высокий уровень освоения программы	<p>Участники прошли все модули обучающего курса. Выполнили все домашние задания и прошли итоговое тестирование.</p> <p>Участники программы подтверждают прохождение обучающей программы фактическими результатами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - найден объект - заключен договор с арендодателем и арендаторами - +в курсе «Девелопмент - покупка и продажа объекта» - найден инвестор согласованы условия сотрудничества. - +в курсе «НТО. Установка торговых павильонов» - заказа торговый павильон и организована его установка.
Средний уровень освоения программы	<p>Участники прошли все модули обучающего курса. Выполнили все домашние задания и прошли итоговое тестирование.</p> <p>Участники программы подтверждают прохождение обучающей программы фактическими результатами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - найден объект - найдены арендаторы - +в курсе «Девелопмент - покупка и продажа объекта» - создана презентация для переговоров с инвестором. - +в курсе «НТО. Установка торговых павильонов» - найдено производство торговых павильонов. <p>Практическое применение знаний требует бОльшего количества времени</p>

Низкий уровень освоения программы	Участники прошли только несколько модулей обучающего курса. Домашние задания не выполнили и выполнили частично. Участники демонстрируют низкий уровень заинтересованности в обучении.
-----------------------------------	--

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОГО КУРСА

№ п/п	Название курсов, модулей и уроков	Всего часов	Онлайн встречи
1.	Курс «НТО. Установка торговых павильонов»	~3 часа	8-16 часов
1.1.	Модуль 1 «НТО почему выгодно?»	~40 мин	
1.1.1.	Урок 1 «Что вас ждет на обучении» Цель - смотивировать взять на себя ответственность за свои результаты на обучении	8 мин. 53 сек.	
1.1.2.	Урок 2 «Вводный» Цель - объяснить почему НТО это самая выгодная стратегия для заработка в коммерческой недвижимости для новичков	12 мин. 22 сек.	
1.1.3	Урок 3 «Аренда общедомового имущества» Цель: научить выбирать подходящий для себя вид НТО, с которого можно начать свой бизнес	17 мин 32 сек	
1.2.	Модуль 2 «Поиск и выбор объектов»	~45 мин	

1.2.1.	Урок 1 «Виды организационно правовых форм управления многоквартирными домами. Придомовые территории» Цель: рассказать и показать нюансы работы с организациями управления многоквартирными домами	14 мин 17 сек	
1.2.2.	Урок 2 «Алгоритм поиска объекта» Цель: научить правильно выбирать для себя объект для старта	15 мин 26 сек	
1.2.3.	Урок 3 «Виды земельных участков. РЖД, город» Цель: рассказать и показать нюансы работы с объектами на городских земельных участках	06 мин 05 сек	
1.2.4.	Урок 4 «Виды земельных участков. ТЦ» Цель: рассказать и показать нюансы работы с объектами на территория ТЦ и застройщиков	05 мин 10 сек	
1.3.	Модуль 3 «Документация и финансовая модель бизнеса»	~30 мин	
1.3.1.	Урок 1 «Проверка земельного участка и арендодателя» Цель: научить правильно проверять земельные участки и арендодателя	24 мин. 16 сек	
1.3.4.	Урок 2 «Подготовка документации для работы с арендодателем» Цель: показать как заключать Договора и подготавливать все необходимые документы для заключения с арендодателем	03 мин 29 сек	

1.3.5.	Урок 3 «Финансовая модель бизнеса» Цель: научить правильно рассчитывать финансовую модель своего бизнеса	07 мин 40 сек	
1.3.6.	Урок 4 «Подготовка документации для работы с арендаторами» Цель: показать как заключать Договора и подготавливать все необходимые документы для заключения с арендаторами	16 мин 01 сек	
1.4.	Модуль 4 «Арендодатели и арендаторы»	~35 мин	
1.4.1.	Урок 1 «Взаимодействие с арендодателем после подписания Договора аренды» Цель: Объяснить как налаживать доброжелательные отношения с арендодателем для долгосрочного сотрудничества	03 мин 11 сек	
1.4.2.	Урок 2 «Скрипт продаж и переговоры» Цель: Отработать секретный скрипт переговоров с арендодателями	20 мин 07 сек	
1.4.3.	Урок 3 «Правила поиска и выбор арендаторов» Цель: Научить правильно искать и выбирать арендаторов	03 мин 21 сек	
1.4.4.	Бонусный урок 4 5 ЛАЙФХАКОВ Как быстро сдать коммерческую недвижимость в аренду	05 мин 26 сек	
1.5.	Модуль 5 «Согласование проекта благоустройства»	~7 мин	
1.5.1.	Урок 1 «Подача документов на согласование властям»	06 мин 54 сек	

	Цель: Собрать весь необходимый пакет документов для его подачи местным властям на согласование		
1.6.	Модуль 6 «Установка и подключение НТО»»	~ 12 мин	
1.6.1.	Урок 1 «Подготовка земельного участка и установка НТО» Цель: рассказать как подготовить земельный участок и монтировать НТО	08 мин 55 сек	
1.6.2.	Урок 2 «Подключение к электричеству» Цель: рассказать правила и нюансы по подключению коммуникаций для НТО	02 мин 16 сек	
1.7.	Модуль 7 «Представители власти»	~ 9 мин	
1.7.1.	Урок 1 «Встреча с представителями власти» Цель: помочь подготовить всю необходимую документацию для встречи с представителями власти	08 мин 12 сек	
2.	Курс «Девелопмент - покупка и продажа объектов»	~ 9 часов	8-16 часов
2.1.	Модуль 1 «Девелопмент как вид бизнеса. Тренды, возможности и зарубежный рынок»	~ 1 час	
2.1.1.	Урок 1 «Вводный урок» Цель - рассказать про фишки курса, а также правила и принципы обучения	10 мин 04 сек	
2.1.2.	Урок 2. «Анализ рынка недвижимости в РФ» Цель: показать перспективы рынка коммерческой недвижимости, а также дать секретные знания - как найти перспективный объект	12 мин 24 сек	

2.1.3.	Урок 3. «Перспективы в бизнесе коммерческой недвижимости» Цель: показать почему девелопмент это выгодно и перспективно	14 мин 06 сек	
2.1.4.	Урок 4. «Концептуальные решения. Сравнение спроса на «голые стены» и «готовую концепцию» Цель: рассказать каким способом можно зарабатывать вдвойне-втройне больше	06 мин 50 сек	
2.1.5	Урок 5. «Создание бизнеса за рубежом» Цель: показать, что полученные знания можно применить и за границей, в случае переезда	04 мин 52 сек	
2.1.6.	Урок 6. «Как не бояться действовать» Цель: показать какие ошибки могут быть на пути и как их можно избежать. Что боятся многие и это нормально и что мы (Игорь и команда) всячески будем помогать пройти этот путь легче и быстрее	02 мин 30 сек	
2.1.7.	Урок 7. «Что вас ждет на обучении» Цель: напомнить из чего состоит программа обучения и каких результатов ученики смогут достичь если будут выполнять все задания	05 мин 36 сек	
2.2	Модуль 2 «Варианты коммерческой недвижимости и правила подбора объектов под разные концепции»	~ 2 часа	
2.2.1.	Урок 1. «Виды коммерческой недвижимости» Цель - показать какие виды коммерческой недвижимости бывают, риски и преимущества работы с ними, а также помочь определиться в каком направлении строить бизнес	08 мин 10 сек	

2.2.2.	Урок 2. «Поиск и выбор объекта» Цель: показать принципиальную разницу ведения бизнеса при аренде и при покупке недвижимости. Изучить инструменты, которые помогут выбрать объект для покупки.	16 мин 20 сек	
2.2.3.	Бонусный урок «Как покупать объекты с торгов»	22 мин 54 сек	
2.2.4.	Бонусный урок «Склады, подвалы - успешная стратегия от СКЛАДНО»	1 час 25 мин (4 видео)	
2.3	Модуль 3 «Поиск арендаторов и работа с собственниками помещений»	~ 3 часа 40 мин	
2.3.1.	Урок 1. «Поиск арендаторов исходя из будущей планировки» Цель - рассказать какие планировки бывают и как правильно подбирать арендаторов под каждую.	10 мин 49 сек	
2.3.2.	Урок 2. «Работа с собственником объекта» Цель: дать знания как правильно вести переговоры с собственниками объектов	27 мин 10 сек	
2.3.3.	Урок 3. «Юридическая составляющая» Цель: научить правильно оформлять юр. лицо для покупки объекта, а также показать ответственность перед законом	44 мин 29 сек	
2.3.4.	Урок 4. «Договора и инструменты для проверки помещений и контрагентов (собственников)» Цель: Научить проверять помещение и контрагента	20 мин 20 сек	
2.3.5.	Урок 5. «Финансовая модель бизнеса»	27 мин 56 сек	

	Цель: научить рассчитывать финансовую модель своего бизнеса		
2.3.6.	Урок 6. «Подробный разбор фин. таблицы» Цель: подробно разобрать ключевые показатели фин. таблицы, от которых зависит успех бизнес модели	1 час 02 мин 08 сек	
2.3.7	Урок 7. «Маркетинг» Цель: показать инструменты по привлечению покупателей	08 мин 33 сек	
2.4	Модуль 4 «Оценка недвижимости»	~20 мин	
2.4.1.	Бонусный урок «Рыночная стоимость»	06 мин 13 сек	
2.4.2.	Бонусный урок «Техническая оценка»	11 мин 50 сек	
2.5.	Модуль 5 «Упаковка проекта и поиск инвестора»	~40 мин	
2.5.1.	Урок 1. «Как привлечь инвестора в свой проект» Цель: выписать варианты поиска инвесторов, а также рассказать как вести себя на встрече, чтобы произвести впечатление	20 мин 34 сек	
2.5.2.	Урок 2. «Упаковка проекта (продающая презентация)» Цель: Создать продающую презентацию своего объекта	16 мин 54 сек	
2.6.	Модуль 6 «Команда»	~15 мин	
2.6.1.	Урок 1. «Создание сильной команды» Цель: Подготовятся к найму сотрудника в свою будущую команду	14 мин 39 сек	

2.7.	Модуль 7 «Продажа бизнеса»	~11 мин	
2.7.1.	Урок 1. «Продажа готового бизнеса как выгодная стратегия работы с коммерческой недвижимостью» Цель: Показать как можно продать свой арендный бизнес и за 6 месяцев заработать 4 млн.	10 мин 24 сек	
3.	Курс «Субаренда коммерческой недвижимости»	~20 часов	8-16 часов
3.1.	Модуль 1 «Предобучение»	~ 2 часа 40 мин	
3.1.1.	Урок 1 «Как мой бизнес на субаренде пережил ковид и февральские события?» Нарезка ключевых моментов с конференции	06 мин 37 сек	
3.1.2.	Урок 2 «Как создавать новые направления в субаренде» Нарезка ключевых моментов с конференции	23 мин 40 сек	
3.1.3	Урок 3 «Как субаренда работает на практике» Нарезка ключевых моментов с конференции	14 мин 53 сек	
3.1.4.	Урок 4 «Как в субаренде поможет фирменный стиль?» Нарезка ключевых моментов с конференции	11 мин 34 сек	
3.1.5.	Урок 5 «Как договориться с арендодателем» Нарезка ключевых моментов с конференции	15 мин 06 сек	

3.1.6.	Урок 6 «Первые звонки от арендаторов» Нарезка ключевых моментов с конференции	13 мин 07 сек	
3.1.7.	Урок 7 «Создаем лучшее объявление субаренды» Нарезка ключевых моментов с конференции	11 мин 05 сек	
3.1.8.	Урок 8 «Юридические ошибки в субаренде» Нарезка ключевых моментов с конференции	14 мин 50 сек	
3.1.9.	Урок 9 «Подводные камни в договоре субаренды» Нарезка ключевых моментов с конференции	12 мин 41 сек	
3.1.10.	Урок 10 «Строительные работы» Нарезка ключевых моментов с конференции	17 мин 32 сек	
3.2.	Модуль 2 «Вводный»	~ 30 МИН	
3.2.1.	Урок 1 «Обзор объема инвестиций и виды стратегий» Цель: показать рынок субарендного бизнеса коммерческой недвижимости, его перспективы и стратегии субаренды	15 мин 49 сек	
3.2.2.	Урок 2 «Что ждет на обучении» Цель: Четко сформулировать цель на обучение и смотивировать на результаты	12 мин 42 сек	
3.3.	Модуль 3 «Субарендный бизнес. Начало»	~ 40 МИН	
3.3.1.	Урок 1 «Правила эффективной субаренды (сублизинга)»	08 мин 58 сек	

	Цель: изучить правила и тенденции Субаренды, которые помогут меньше совершить ошибок на пути выстраивания бизнеса		
3.3.2.	Урок 2 «Ниша в субаренде (сублизинге)» Цель: показать специфику ниш товаров и услуг в субаренде	06 мин 49 сек	
3.3.3	Урок 3 «Методология заработка» Цель: рассказать с помощью какой методологии можно зарабатывать более 1 млн. на субаренде	07 мин 08 сек	
3.3.4	Урок 4 «Диагностика, которая поможет сделать правильный выбор концепции в начале реализации проекта» Цель: С помощью самодиагностики понять какую концепцию для реализации проекта можно выбрать	06 мин 19 сек	
3.3.5.	Урок 5 «Анализ конкурентов» Цель: Понять важность конкурентной разведки	07 мин 07 сек	
3.3.6.	Урок 6 «Как не ошибаться и не бояться конкуренции» Цель: убрать страх «украдут идею» и показать, что конкуренции не существует	04 мин 58 сек	
3.4.	Модуль 4 «Концепции»	~6 часов 10 мин	
3.4.1.	Урок 1 «Бьюти коворкинг» Цель: разобрать концепцию «Бьюти коворкинг» ее преимущества и недостатки, а также ключевые тех. требования	2 часа 25 мин 10 сек (4 видео)	

3.4.2.	Урок 2 «Склады временного хранения» Цель: разобрать концепцию «Склады временного хранения» ее преимущества и недостатки, а также ключевые тех. требования	1 час 30 мин 51 сек (5 видео)	
3.4.3.	Урок 3 «Фудритейл» Цель: разобрать концепцию «Фудритейл» ее преимущества и недостатки, а также ключевые тех. требования	34 мин 59 сек (3 видео)	
3.4.4.	Урок 4 «ЦВЗ» Цель: разобрать концепцию «ЦВЗ» ее преимущества и недостатки, а также ключевые тех. требования	05 мин 01 сек	
3.4.5.	Урок 5 «ЮМФЦ» Цель: разобрать концепцию «ЮМФЦ» ее преимущества и недостатки, а также ключевые тех. требования	03 мин 34 сек	
3.4.6.	Урок 6 «Кабинет психолога» Цель: разобрать концепцию «Кабинет психолога» ее преимущества и недостатки, а также ключевые тех. требования	05 мин 54 сек	
3.4.7.	Урок 7 «Земельные участки и НТО» Цель: разобрать что такое НТО и какие они бывают	30 мин 42 сек	
3.4.8.	Урок 8 «Работа с сетевыми арендаторами» Цель: разобрать алгоритм сотрудничества с сетевыми арендаторами	2 часа 2 мин 58 сек (4 видео)	
3.5.	Модуль 5 «Коммерческая недвижимость - алгоритмы работы»	~2 часа 20 мин	

3.5.1.	Урок 1 «Поиск и выбор объектов» Цель: Проанализировать спрос рынка и собрать свою базу самых востребованных локаций и активных арендаторов	1 час 13 мин 44 сек (4 видео)	
3.5.2.	Урок 2 «Дизайн проект» Цель: рассказать и показать как делать дизайн проект своего объекта	13 мин 03 сек	
3.5.3.	Урок 3 «Ремонтные работы» Цель: найти ремонтную бригаду и оценить предстоящие затраты на строительные работы	36 мин 54 сек (4 видео)	
3.5.4.	Урок 4 «Открытие объекта» Цель: дать инструменты и план по открытию объекта	07 мин 12 сек	
3.6.	Модуль 6 «Расчет финансовой модели бизнеса»	~ 50 мин - 1 час	
3.6.1.	Урок 1 «Расчет финансовой модели бизнеса» Цель: показать ключевые метрики в финансовых расчетах	12 мин 45 сек	
3.6.2.	Урок 2 «Подробный разбор фин. таблицы» Цель показать как делать расчет и пользоваться финансовой таблицей	34 мин (2 видео)	
3.7.	Модуль 7 «Стратегия «Агент - без вложений»	~ 2 часа	
3.7.1.	Урок 1 «Как зарабатывать на комм. недвижимости без вложений» Цель: сделать обзор стратегии «Агент - без вложений»	56 мин 32 сек	

3.7.2.	Урок 2 «Обязанности агента» Цель: рассказать какими качествами должен обладать Агент и какая на него ложиться ответственность	01 мин 20 сек	
3.7.3.	Урок 3 «Собственник и арендатор» Цель: выбрать арендодателя и арендатора под стратегию «Агент - без вложений»	02 мин 08 сек	
3.7.4.	Урок 4 «Юридическая поддержка агента» Цель: подготовить для себя Агентский Договор	40 мин 51 сек	
3.8.	Модуль 8 «Стратегия «Субаренда - для предпринимателя»	~ 2 часа 30 мин	
3.8.1.	Урок 1 «Упаковка вашей экспертности» Цель: сделать экспресс упаковку своей экспертности	8 мин 43 сек	
3.8.2.	Урок 2 «Правила работы с Арендодателем» Цель: рассказать про тонкости и варианты проверки объектов и арендодателей с юридической точки зрения	1 час 43 мин (3 видео)	
3.8.3.	Урок 3 «Правила работы и проверки субарендаторов» Цель: рассказать про тонкости поиска и выбора субарендаторов, а также варианты их проверки с юридической точки зрения	13 мин 58 сек (4 видео)	
3.8.4.	«Предброкеридж» Обзор проведения встречи с субарендаторами	09 мин 52 сек	
3.9.	Модуль 9 «Масштабирование»	~ 30 мин	

3.9.1.	Урок 1 «Что дальше?» Цель: показать какие варианты есть для масштабирования	03 мин 55 сек	
3.9.2.	Урок 2 «Команда» Цель: показать кто нужен в команду в первую очередь и научить выбирать необходимых сотрудников	07 мин 20 сек	
3.9.3.	Урок 3 «Систематизация процессов бизнеса» Цель: рассказать про сервис для систематизации бизнес процессов на нашем примере	07 мин 52 сек	
3.9.4.	Урок 4 «Мотивация покупателей» Цель: дать инструменты мотивации покупателей	07 мин 44 сек	
3.10.	Модуль 10 «Стратегия Инвестор»	~25 мин	
3.10. 1.	Урок 1 «Я инвестор или я ищу инвестора» Цель: показать алгоритм что и как делать, чтобы привлечь инвестиции для своего бизнеса	21 мин 56 сек	

КРАТКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Название курса	Продолжительность курса	Количество часов	Итоговая аттестация
----------------	-------------------------	------------------	---------------------

