

Практический семинар

«Маркетинговый анализ строительных проектов»

В результате обучения вы:

- приобретете навыки маркетингового анализа проектов строительства коммерческой и жилой недвижимости;
- познакомитесь с примерами таких проектов;
- получите достаточный набор знаний для самостоятельного проведения кабинетных маркетинговых исследований в области недвижимости.

Семинар разработан для:

- экономистов и аналитиков строительных и инвестиционных компаний, проектно-исследовательских институтов;
- финансовых и стратегических руководителей компаний, связанных со строительными инвестиционными проектами или с проектами, имеющими существенную строительную составляющую;
- руководителей плановых отделов и аналогичных подразделений;
- сотрудников консалтинговых компаний;
- экономистов, кредитных инспекторов и руководителей кредитных департаментов банков.

Особенности семинара

Семинар носит интерактивный характер — материал представлен в виде кейсов. Участники получают комплект раздаточных материалов: слайды семинара и примеры расчетов проектов/предприятий по теме курса.

Семинар построен на рассмотрении примеров из практики российских предприятий и активном диалоге со слушателями. Методологические нюансы оценки обсуждаются по ходу рассмотрения конкретных типов проектов. В рамках семинара будут рассмотрены расчеты и выводы по ряду реальных инвестиционных проектов строительства жилого и многофункционального комплекса, реализованных в последние годы в Москве и ряде других городов России.

Мы не рассматриваем элементарных базовых понятий и методик, а переходим сразу к тем проблемам и задачам, с которыми приходится встречаться на практике. В основном наши слушатели — это специалисты, которые либо сами занимаются анализом проектов и компаний, либо непосредственно руководят этим процессом.

В течение всего семинара у слушателей есть возможность предлагать для анализа собственные кейсы.

Почему «Альт-Инвест»

Компания «Альт-Инвест» на рынке с 1992 года. За это время наши консультанты разработали и провели экспертизу более 300 инвестиционных проектов и обучили на семинарах по инвестициям и финансам примерно 8000 специалистов. Среди них сотрудники и небольшие компании, и таких гигантов как «Газпром», Сбербанк России, РЖД, НК «Роснефть», ВТБ, «Россети», «АвтоВАЗ», «КАМАЗ», «Трубная металлургическая компания», «Северсталь». Вся база проблем, задач, их решений и результатов, накопленная за это время — в программе семинара.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

10:00–12:00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Анализ основных ресурсных характеристик и месторасположения объекта/ участка: <ul style="list-style-type: none"> • Ресурсные характеристики объекта/участка (состояние, инфраструктура, инженерия). • Градостроительная ситуация. • Транспортная ситуация. ▪ Маркетинговый анализ месторасположения объекта/ участка, выявление маркетингового потенциала актива, выбор вариантов наилучшего использования объекта/ участка с точки зрения маркетинга, SWOT-анализ выбранных вариантов наилучшего использования. ▪ Маркетинговый анализ выбранных целевых рынков. Методы анализа рынка для различных сегментов недвижимости. Источники информации: <ul style="list-style-type: none"> • Анализ предложения. Конкурентный анализ. • Анализ спроса. Сегменты и объемы.
12:00–12:15	Перерыв
12:15–14:00	<ul style="list-style-type: none"> • Общие характеристики и тенденции развития рынка. • SWOT-анализ целевого рынка. ▪ Разработка концепции объекта для выбранных вариантов наилучшего использования: <ul style="list-style-type: none"> • Определение уникальности и конкурентные преимущества проекта. • Расчет основных технико-экономических параметров проекта (баланс площадей). • Описание качества нового объекта (архитектурных, планировочных, конструкторских и инженерных решений, объем сервисной инфраструктуры).
14:00–15:00	Обед
15:00–17:00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Определение и расчет основных предпосылок оценки проекта для различных сегментов недвижимости. Методы. Источники информации: <ul style="list-style-type: none"> • Определение/расчет предпосылок для расчета доходов. • Выбор и обоснование стратегии реализации (сдачи в аренду/продажи) объекта: этапы продаж, ценообразование, каналы продаж. • Определение/расчет предпосылок для расчета операционных расходов. • Определение/расчет предпосылок для расчета инвестиционных расходов. ▪ Оценка стоимости объекта/проекта недвижимости на разных стадиях реализации проекта. ▪ Сравнительный анализ выбранных вариантов наилучшего использования. Инструментарий для расчета инвестиционных показателей.