

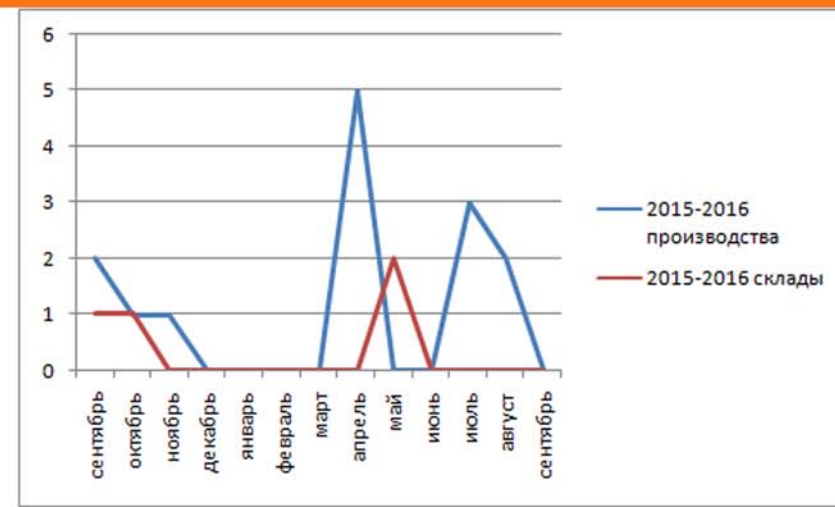
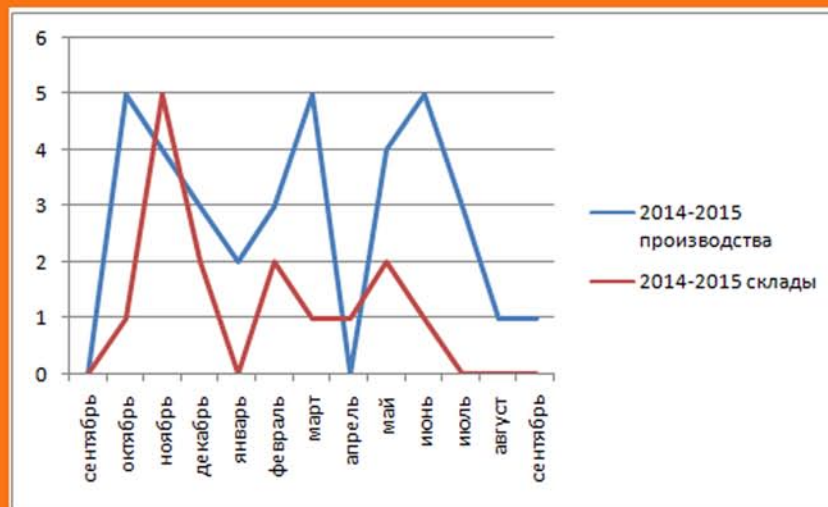
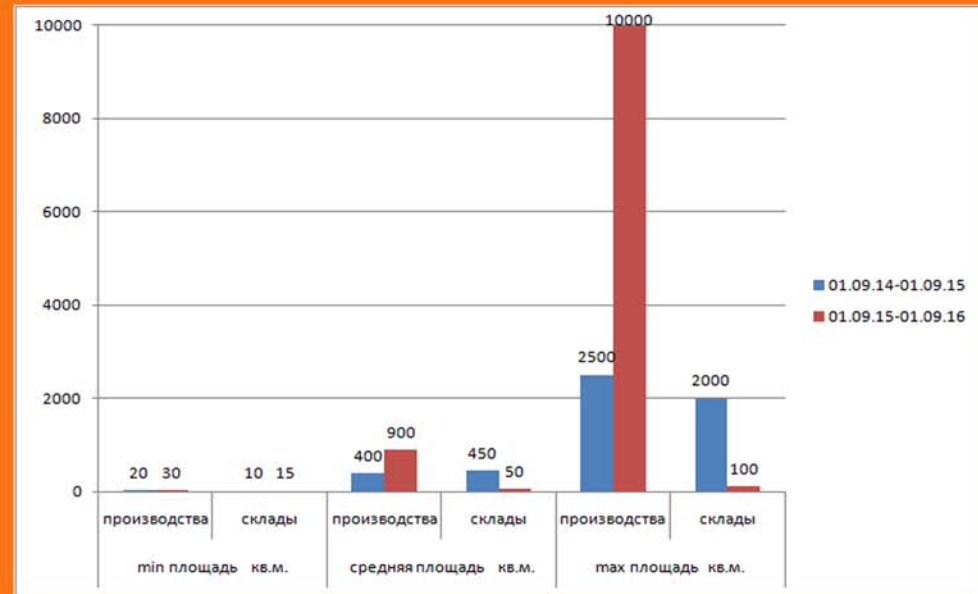
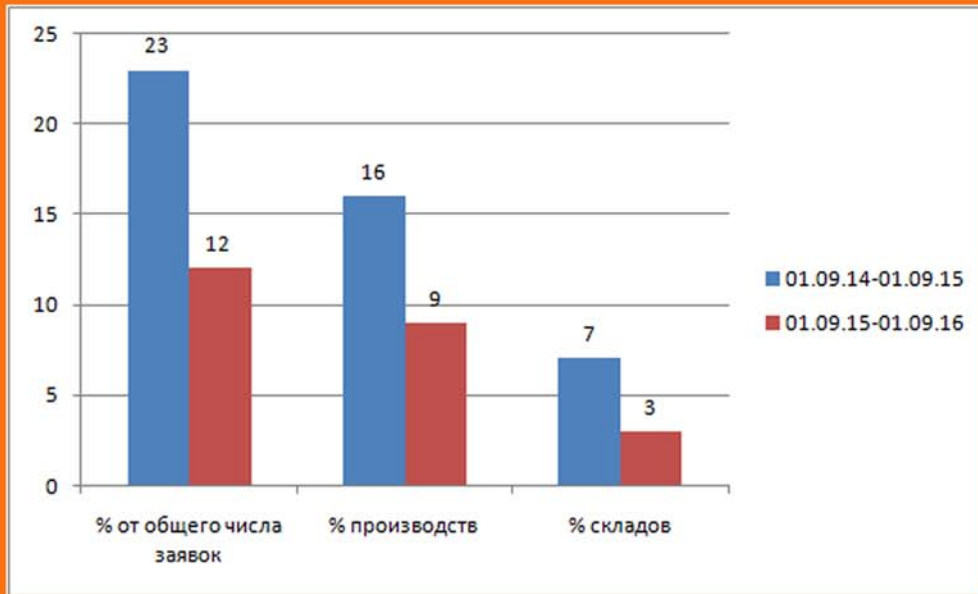
Специфика и  
практические аспекты  
работы брокера  
на рынке коммерческой недвижимости  
в индустриально-складском сегменте.

---

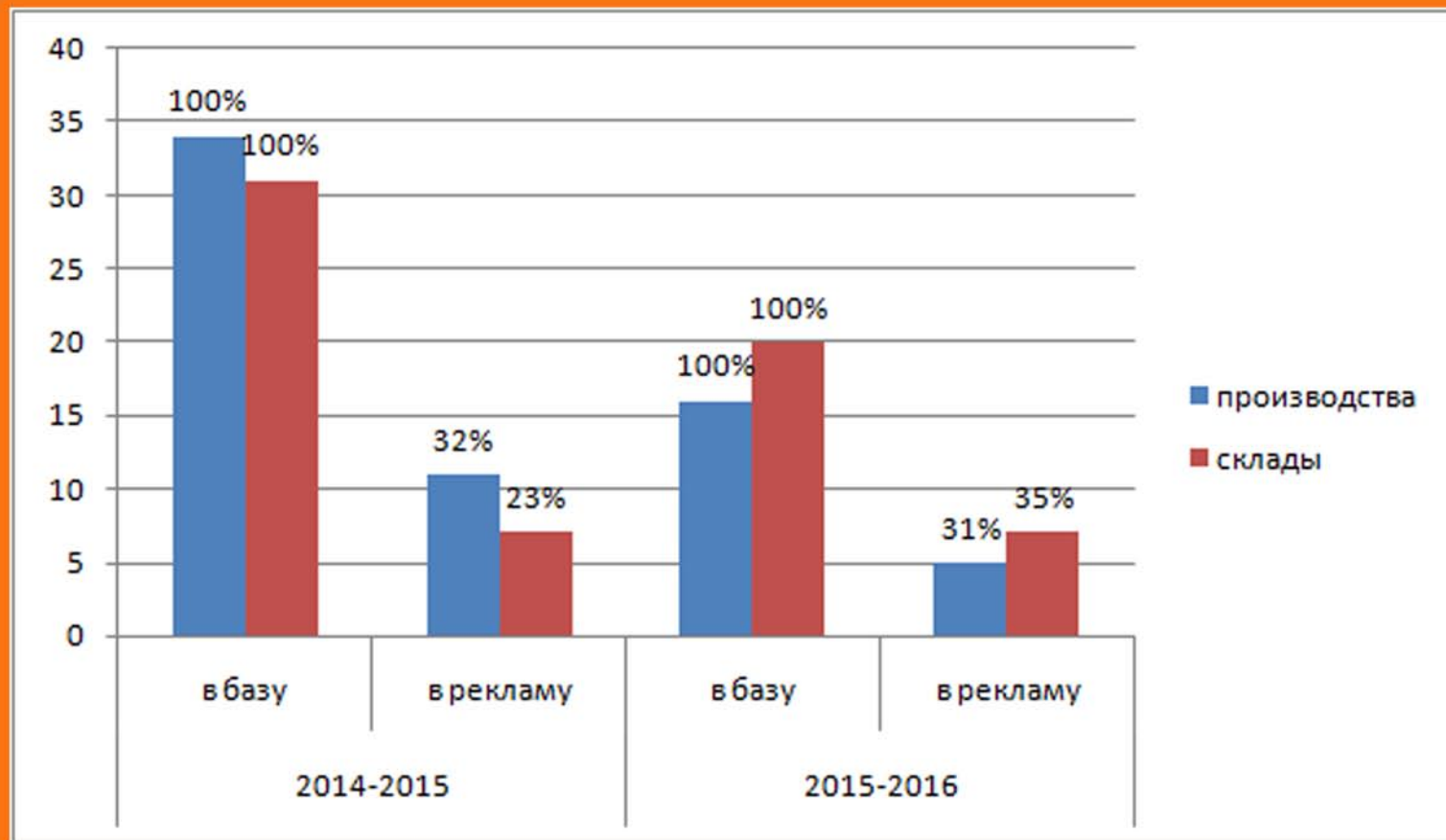
Докладчик: Прямыцына Людмила  
Генеральный директор АН CLASS Realty.

# Краткий анализ спроса

на рынке индустриально-складского сегмента  
за период сент.2014-сент.2015 и сент.2015-сент.2016.



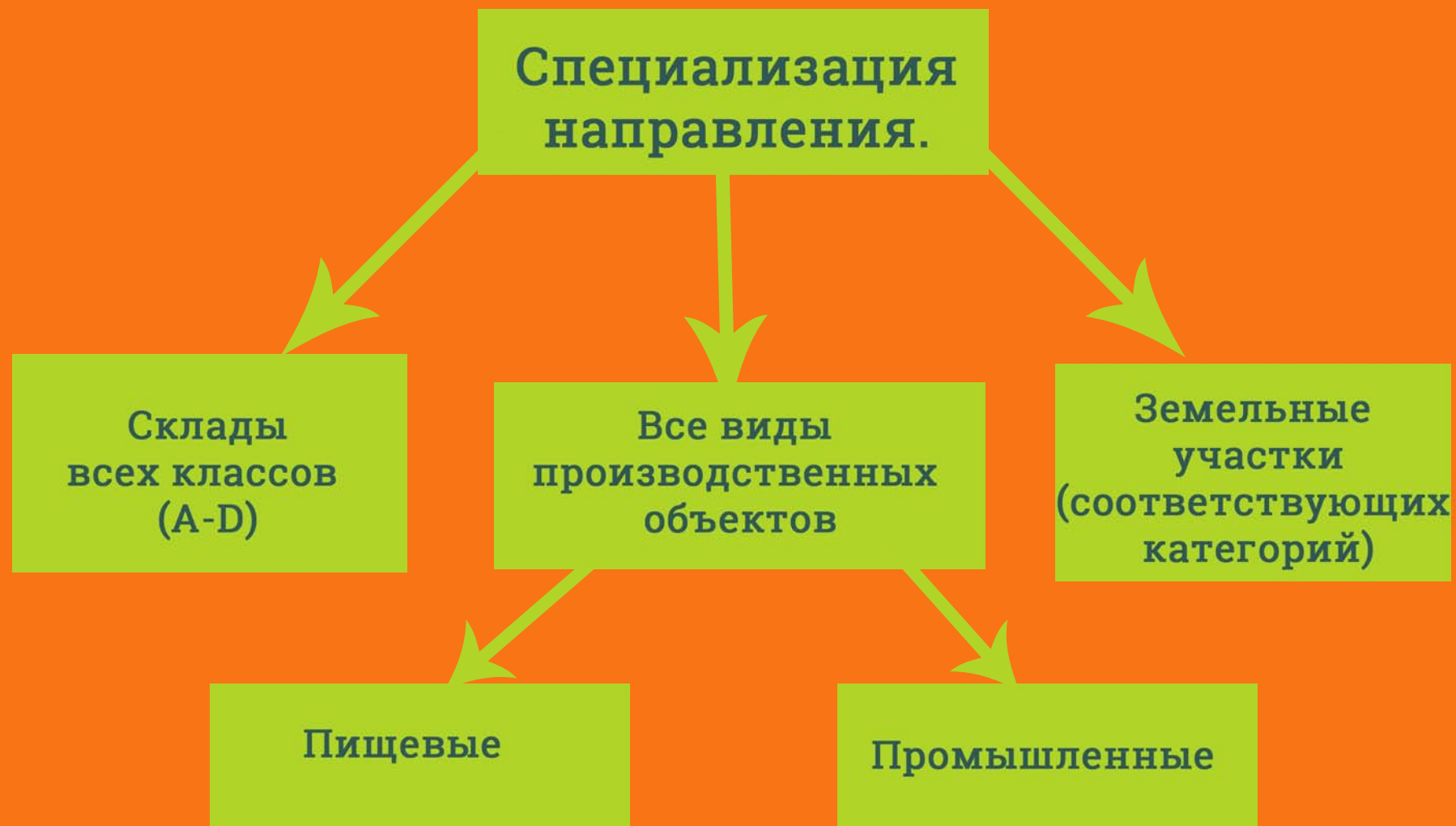
# Краткий анализ предложения на рынке индустриально-складского сегмента за период сент.2014-сент.2015 и сент.2015-сент.2016



## Основные сложности в работе брокера в ИСС (причины “непопулярности” сегмента)

- ✓ Удаленность объектов (затрудненная логистика).
- ✓ Отсутствие на рынке качественных объектов индустриальной недвижимости и, как следствие, завышение стоимости объектов, арендных ставок.
- ✓ Открытость и доступность информации.
- ✓ непонимание ценности брокерской услуги и, как следствие, нежелание оплачивать услуги.

# Специфика и порядок работы, основные правила и требования, предъявляемые к брокерам.



## Практические аспекты деятельности

- ✓ Постоянное формирование клиентской базы объектов индустриально-складского назначения.  
На сентябрь 2016г. в базе 688 объектов.
- ✓ Раздельное оказание услуг только на договорной платной основе собственнику и покупателю/арендатору.
- ✓ Стоимость услуг собственнику: от 50%.  
Стоимость услуг арендатору: от 30%.  
Стоимость услуг покупателю: от 1% до 5%.
- ✓ Полный комплекс маркетинга только по эксклюзивному договору с собственником.
- ✓ Лидогенерирующие объявления.

## Background брокера

- ✓ Высшее образование (техническое, инженерное, строительное).
- ✓ Возраст от 35 лет.
- ✓ Обязательное наличие автомобиля.

## Требования к профессионализму брокера

- ✓ Прохождение обязательного обучения с углублением в специализацию.

- ✓ Владение профессиональной терминологией, лексикой.
- ✓ Знание (понимание) категорий вредности, СЗЗ, требований по инженерным коммуникациям.
- ✓ Понимание логистики в городе и на объекте.
- ✓ Умение качественно диагностировать потребность заказчика.

---

**2014-2105 год.**

**47% сделок**

**2015-2016 год.**

**43% сделок**



# КОНТАКТЫ



Агентство недвижимости CLASS Realty  
г. Санкт-Петербург, Моховая ул., д. 10

(812) 985-56-86, (812) 325-98-20  
[info@class-realty.ru](mailto:info@class-realty.ru)  
[www.class-realty.ru](http://www.class-realty.ru)