



# ТУРИЗМ И ЭМИГРАЦИЯ: ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!

---

*Светлана Муханова (г. Москва)*

# СРОКИ СДЕЛОК

---

	АРЕНДА	ПРОДАЖА
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	от одной недели до полугода	
ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	<b>в эконом-сегменте:</b> от одного дня до одного месяца; <b>в бизнес-сегменте:</b> от одной недели до двух-трёх месяцев	от одного месяца до одного года



# ДВА СПОСОБА РАБОТЫ С КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

---

- Основной заработок в жилой, а в коммерческой разовые сделки по клиентской базе, набранной при работе с жилой недвижимостью.
- Работа строго с коммерческой недвижимостью.

# СЛОЖНОСТИ ОЦЕНКИ

---

## ФАКТОРЫ ОЦЕНКИ

**КОММЕРЧЕСКАЯ  
НЕДВИЖИМОСТЬ**

**Не менее 15:**

локация, планировка, расположение входа, наличие вытяжки, обеспеченность электроэнергией, окружение, правоустанавливающие документы, назначение, пропускной режим, парковка и др.

**ЖИЛАЯ  
НЕДВИЖИМОСТЬ**

**Около 5:**

планировка, локация, тип дома, отделка, история владения объектом



# ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

---

- Большое различие между разными помещениями даже в одном здании. Объекты имеют трёхкратную (и более) разницу цен.
- В работе - разнотипные объекты. Необходимо собрать и обработать большой объем данных, чтобы разобраться в объекте.



Случайно реализовать простой объект может любой грамотный агент, а превратить это в системный поток реализаций - это и есть профессионализм.

# СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ – ЭТО ВАЖНО

---

Даже если коммерческий объект не сложный, то риэлтор, работающий с жилой недвижимостью может рассчитывать лишь на стандартную реализацию. При этом скорость закрытия сделки может существенно отличаться от скорости, которой добивается коллега, специализирующийся на коммерции.

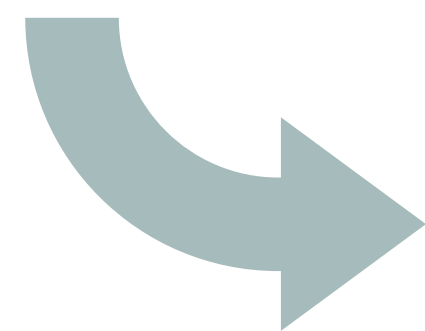
*Пример: Сдача в аренду коммерческого помещения в ЖК «Пётр 1» (г. Москва).*

## **Наш результат:**


сдано по ставке 1800 руб./мес.,  
арендные каникулы - 1 мес.,  
срок реализации - 1,5 мес.

## **Результат коллег из жилой:**

сдано по ставке 1000 руб./мес.,  
арендные каникулы - 6 мес.,  
срок реализации - 8 мес.



За счёт чего? Деление помещения, выполнение предчистовой отделки и активная позиция на переговорах.



Простое и понятное агент из жилой может реализовывать самостоятельно, но как «турист», если объект сложный, то лучше взять проводника - действующего результативного брокера, либо пройти обучение (правило 10 тысяч часов компетенции).

— *золотое правило*





# СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ – ЭТО ВАЖНО

---

- Необходимость просчитывать платежеспособность района на плотность населения и на обеспеченность коммерческими помещениями - так в жилой недвижимости не считают! Отсутствие корреляции с ценами на жилье. Например, относительно дорогой район Строгино имеет низкие реальные ставки аренды и продажи.
- Все это требует очень глубокого знания рынка, а с учетом резких и серьезных структурных изменений, знания должны постоянно обновляться.

# ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ НА РЫНКЕ МОСКВЫ

---

- Огромный массив разрозненных данных.
- Пока освоишь этот объем - правила игры на рынке изменятся.
- Если пять лет назад драйвером развития рынка аренды и продажи выступало развитие сетей продуктового ритейла, то на сегодняшний день оно находится в стадии поддерживающего роста.
- Три года назад в Москве случился бум спроса на гостиницы, хостелы и посуточную аренду. Сейчас этот драйвер также остановился.



# ДРАЙВЕРЫ НА СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ МОСКВЫ

---

- Развитие хабов доставки и мини-складских комплектов в черте города.
- Развитие Инстаграмм-недвижимости - помещений площадью около 100 кв. м, отлично расположенных в центре, для размещения предприятий, основной клиентский поток которых идет из соцсетей.

# ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕНСИВНЫХ МЕТОДОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЗВОЛЯЕТ ДОБИВАТЬСЯ СКОРОСТНОЙ СДАЧИ В АРЕНДУ / ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ ЗА 5–20 ДНЕЙ (АУКЦИОН 2020)

*Впереди - новое резкое изменение  
работы на рынке, связанное  
с увеличением приемлемого  
срока окупаемости  
и, соответственно,  
цен на продажу.*



# ГДЕ НАУЧИТЬСЯ?

---

- Обучающий он-лайн курс  
**«ИЗ ЖИЛОЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ 2.0»**

*Обучение в любое удобное для Вас время.*

- Обучающий курс  
**«АУКЦИОННЫЙ МЕТОД В КОММЕРЦИИ.  
НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ!»**

*Старт: 22 октября 2020 г.*

Запись на сайте - [www.solo-real.ru](http://www.solo-real.ru)





# КОНТАКТЫ

---

Муханова Светлана (г. Москва)

- ☆ Эксперт в области коммерческой недвижимости.
- ☆ Стаж - более 15 лет.
- ☆ Специализация: торговые помещения, street-retail.

8 (905) 543-15-49

INST: @mukhanova.svetlana

[www.solo-real.ru](http://www.solo-real.ru)



*Благодарю за внимание!*

