



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ОБУЧАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ
МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ
ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

«Аттестация и сертификация аналитиков рынка недвижимости как основа для консолидации и стандартизации профессиональной деятельности»

Апрелев Константин Николаевич.
Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов,
Вице-президент Гильдии Управляющих и Девелоперов,
Генеральный директор Российского агентства недвижимости "САВВА",
Директор Национального Учебного Центра Риэлторов



ВЫЗОВЫ ПРОФЕССИОНАЛАМ В СФЕРЕ АНАЛИТИКИ

Отсутствие единых стандартов представления исследований, как для публичной сферы так и для профессиональной среды

Отсутствие единой площадки представления аналитической информации по рынку недвижимости России

Неоднородность уровня квалификации аналитиков и их разобщенность

Отсутствие эффективных обучающих программ для быстрого освоения профессии и повышения уровня квалификации



ЗАДАЧИ КОНСОЛИДАЦИИ СООБЩЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ АНАЛИТИКОВ

Формирование единой площадки представления информации представляемой аналитиками по единым стандартам анализа данных, формирование единого бренда

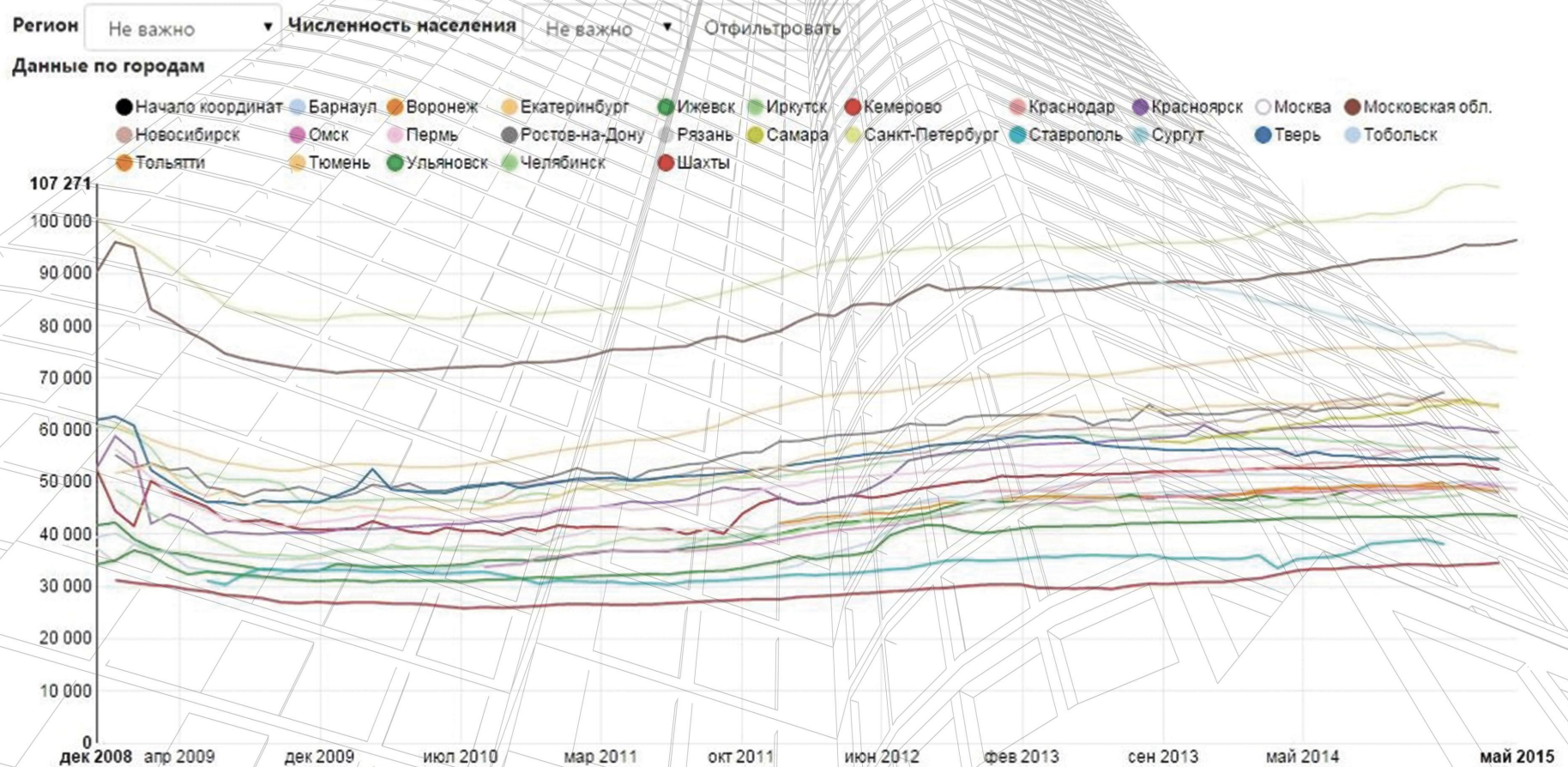
Создание маркетинговых и рекламных преимуществ для аналитиков работающих по единым стандартам и правилам на рынке недвижимости

Создание системы аккредитации преподавателей и разработка эффективных учебных программ для специалистов, менеджеров и владельцев компаний, направленных на освоение технологий анализа рынка недвижимости, корректность оценки инвестиционных рисков и развитие прозрачности рынка недвижимости



ФОРМИРОВАНИЕ И ПУБЛИКАЦИЯ ГРАФИКА С ЦЕНАМИ НА ЖИЛЬЕ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Средняя цена предложения 1кв.м жилья на вторичном рынке, рублей





ЗАДАЧИ И ОЖИДАНИЕ

Зачем нужно обучение?

Что ожидают получить учащиеся?

Какие задачи планируется решить при помощи обучения?

Сколько времени будет длиться обучение?

Каким уровнем подготовки обладают учащиеся?



**МОДЕЛЬ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

Знание
Понимание
Применение
Анализ
Усовершенствование
Оценка

**СТИЛИ
ОБУЧЕНИЯ**

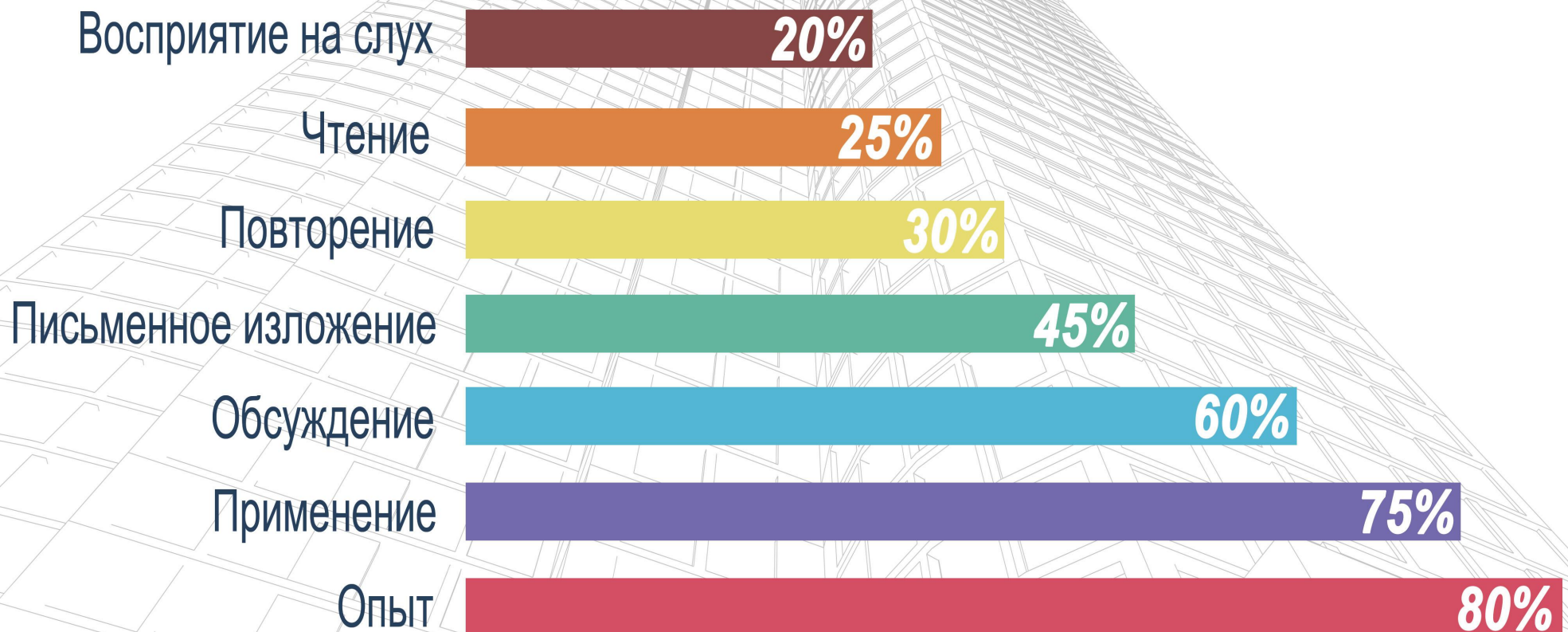
Аудиальное
Визуальное
Кинестетическое

**ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ
ОБУЧЕНИЯ**

**Внимание к
информации**
**Запоминание
информации**
**Понимание
информации**



ЗАПОМИНАНИЕ МАТЕРИАЛА





ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

1. Учет новейших тенденций развития науки, производства, практики и современных технологий
2. Оптимальное содержание подготовки, учитывающее общественные и профессиональные требования и потребности личности
3. Наличие в программе возможности для формирования индивидуальных образовательных траекторий (модульность)
4. Обеспечение образовательной среды, мотивирующей на высокое качество деятельности всех субъектов учебно-воспитательного процесса
5. Технология постоянного обновления программ
6. Участие внешних экспертов, практиков (в том числе работодателей) в разработке программ и преподавании дисциплин, модулей, практик
7. Актуальность и периодичность обновления тематики практических и дипломных работ студентов
8. Степень владения преподавателями современными образовательными технологиями; возможности профессионального развития и повышения квалификации преподавателей
9. Востребованность выпускников на рынке труда
10. Соответствие наличия образовательной среды требованиям компетентностного подхода
11. Качество материалов и практических заданий для организации самостоятельной работы слушателей

Национальный Учебный Центр Риэлторов (НУЦР) – учреждение дополнительного профессионального образования. Центр имеет лицензию на образовательную деятельность и работает с 1996 года. Учредителем НУЦР является Российская Гильдия Риэлторов (РГР). Основной задачей Центра является подготовка экспертов в области управления недвижимостью и инвестиций в коммерческую недвижимость по лучшим международным образовательным программам Институтов CCIM и IREM (США). Также, Национальный Учебный Центр Риэлторов предлагает уникальные обучающие программы Института Аналитики Рынка Недвижимости. Все программы в Центре преподают только соответствующие высочайшим квалификационным требованиям и прошедшие аккредитацию специалисты.



Национальный Учебный Центр Риэлторов является победителем Национального конкурса «Профессиональное признание 2010» в номинации «Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов рынка недвижимости».





Национальный Учебный Центр Риэлторов проводит серию обучающих программ для аналитиков рынка недвижимости с последующим присвоением слушателям степеней:

- ✓ ААРН (Аккредитованный аналитик рынка недвижимости);
- ✓ САРН (Сертифицированный аналитик рынка недвижимости);
- ✓ СИАРН (Сертифицированный инвестиционный аналитик рынка недвижимости)*.

Каждый из курсов читают аккредитованные преподаватели с большим практическим опытом работы. Так же в рамках программ ИАРН проводятся обучение и аккредитация преподавателей по аналитике рынка недвижимости.

**Данная программа института находится в разработке.*

Преимущества членства института ИАРН:

- ✓ Степени ИАРН являются подтверждением самой высокой квалификации в сфере аналитики на рынке недвижимости в России
- ✓ Обладателям сертификатов САРН и СИАРН присваивается статус членов Института Аналитики Рынка Недвижимости
- ✓ Предоставляется возможность участия в регулярных мероприятиях Института Аналитики Рынка Недвижимости
- ✓ Открывается доступ к информационным ресурсам Национального Учебного Центра Риэлторов, Российской Гильдии Риэлторов, Института ИАРН, к базам МЛС



СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Базовый курс 001

«Методологические основы мониторинга рынка недвижимости. Создание рабочего кабинета аналитика»

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- 1.1. Рынок недвижимости как объект исследования. Основные понятия рынка недвижимости.
- 1.2. Определение и типовые цели анализа рынка недвижимости
- 1.3. Свойства рынка и его показатели, подлежащие изучению
- 1.4. Содержание общего (универсального) и специализированного анализа рынка недвижимости
- 1.5. Построение структуры регионального /локального рынка недвижимости

2. СОЗДАНИЕ И НАПОЛНЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ БАЗ ДАННЫХ

- 2.1. Идеальная структура аналитических баз данных
- 2.2. Стандарты описания информационных объектов в базах данных: земельный рынок; жилищный рынок; рынок коммерческой недвижимости
- 2.3. Источники и способы получения данных для проведения анализа (мониторинга) рынка недвижимости
- 2.4. Верификация информации

3. МОНИТОРИНГ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- 3.1. Сущность методологии выборочного статистического анализа на основе дискретных числовых пространственно-параметрических и динамических моделей
- 3.2. Классификация объектов недвижимости: по качеству; размеру; местоположению
- 3.3. Построение числовой дискретной пространственно-параметрической модели рынка (ДППМ)

4. СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА ВЫБОРКИ ПРИ МОНИТОРИНГЕ СЕГМЕНТА РЫНКА

- 4.1. Основные понятия математической статистики, применяемые при мониторинге сегментов рынка
- 4.2. Способы обработки выборки
- 4.3. Особенности обработки данных при мониторинге различных сегментов рынка
- 4.4. Способы обработки динамических рядов

5. ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- 5.1. Абсолютные и относительные показатели. Приросты и индексы роста.
- 5.2. Базовые и цепные индексы.
- 5.3. Индексы с исключенной сезонностью, или индексы в годовом исчислении
- 5.4. Номинальные и реальные индексы цен и арендных ставок (индексы, очищенные от инфляции)

6. СОЗДАНИЕ РАБОЧЕГО КАБИНЕТА АНАЛИТИКА



СОСТАВ СЛУШАТЕЛЕЙ ПРОГРАММЫ ИАРН ПО СФЕРАМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



ПРЕИМУЩЕСТВА НАЦИОНАЛЬНОГО УЧЕБНОГО ЦЕНТРА РИЭЛТОРОВ:



имеет 18-летний опыт работы в сфере дополнительного профессионального образования



является единственным Учебным Центром в России, аккредитованным на проведение CCIM и IREM (США)



предоставляет каждому слушателю возможность доступа к информационным ресурсам Центра в России и за рубежом



обеспечивает в обучающих программах широкий охват и системное освоение самых прогрессивных инструментов управления инвестициями и бизнесом



регулярно модернизирует обучающие программы, что обеспечивает их высокую актуальность



гарантирует индивидуальный подход в обучении и небольшие по численности группы



предоставляет возможность непрерывного профессионального развития и совершенствования, обеспечивая широкий спектр учебного плана



реализует специальную модульную многоуровневую систему обучения, позволяющую слушателям программ выбирать наиболее удобный для них график обучения



работает только с аккредитованными преподавателями, обладающими опытом практической деятельности



проводит обучение в комфортных аудиториях, оборудованных современной компьютерной техникой, wi-fi сетью, кондиционером и системой вентиляции



предоставляет слушателям программ раздаточный учебный материал на русском и английском языках, позволяющий освоить международную терминологию



предлагает своим слушателям широкую систему скидок и бонусов



«Современное развитие рынка недвижимости неразрывно связано с профессиональной деятельностью аналитиков, так как на основе грамотных и взвешенных аналитических заключений реконструируются и создаются востребованные рынком объекты недвижимости. Но для того, чтобы достичь таких результатов в своей работе, аналитик должен непрерывно повышать свой уровень квалификации. Национальный Учебный Центр Риелторов (НУЦР) предоставляет такую возможность через многоуровневую систему подготовки специалистов – от уровня начинающего аналитика в определенном регионе РФ до эксперта, признанного на федеральном и международном уровнях. Кроме того, в 2014 году НУЦР впервые провел курсы подготовки преподавателей в аналитической сфере, собрав для этого лучших экспертов из Москвы, Новосибирска, Омска и Перми»

Епишина Эльвира Дмитриевна
Аккредитованный преподаватель и Сертифицированный аналитик рынка недвижимости,
Директор ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг»,
Председатель комитета по аналитике и информационным технологиям НП «РГР. Пермский край»,
кандидат экономических наук



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ОБУЧАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ
МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ
ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

НАШИ КЛИЕНТЫ:



JONES LANG
LASALLE®



CUSHMAN &
WAKEFIELD®

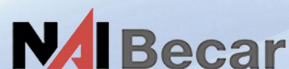
CBRE
CB RICHARD ELLIS



The
Sawatzky
GROUP OF COMPANIES



Спектрум
ГРУППА КОМПАНИЙ



Hines



Тел: +7 (903) 255-44-55; +7 (985) 342-44-82

www.nucr.org



«TOP-10» обучающих программ по коммерческой недвижимости в журнале CRE от 14 сентября.

ТОП-10 TOP 10

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ, «НАЦИОНАЛЬНЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР РИЭЛТОРОВ», КУРС IREM (США) «УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ» / NATIONAL REALTOR TRAINING CENTER OF THE RUSSIAN GUILD OF REALTORS, IREM (USA) – PROPERTY MANAGEMENT COURSE



Год начала программы / Year program started	1996
Количество слушателей, прошедших курс / Number of students completing the course	Более 1500 человек / More than 1,500 people
Продолжительность программы / Duration of the program	10 дней (152 академических часа) / 10 days (152 academic hours)
Стоимость программы / Cost of the program	215 000 рублей / 215,000 rubles
Что остается кроме знаний / What is obtained besides knowledge	Степень CPM – сертифицированный управляющий недвижимостью, диплом CPM / CPM Degree – Certified Property Manager, CPM Gold Badge, CPM Diploma

Программа американского института IREM с присвоением степени CPM (сертифицированного управляющего недвижимостью) включает в себя 9 курсов, объединенных в четыре модуля, каждый из которых представляет собой четырех-дневный полный день обучения. После каждого курса проводится тестирование, а по окончании всей программы обучения – защита бизнес-плана.

Жестких требований для поступления нет, помимо того, что потенциальный слушатель должен иметь опыт работы в сфере недвижимости (инвестиции, управление, продажи). «Данный курс позволяет систематизировать уже имеющиеся знания и приобщить свою деятельность к мировым стандартам», – говорит Константин Апрелев, вице-президент «Российской Гильдии Риэлторов», получивший степень CPM одним из первых в нашей стране.

Как минимум каждые три года программа курса обновляется. Занятия ведут аккредитованные преподаватели, как российские, так и американские. За годы существования IREM в России Национальному Учебному Центру Риэлторов удалось собрать данные по эффективности курса для его слушателей: в течение первого года обучения 70% слушателей отмечают повышение дохода или продвижение по карьерной лестнице. В ходе второго года таких людей уже 80%, в ходе третьего – 85%. Присвоение звания сертифицированного управляющего недвижимостью (CPM) дает право работать в 48 странах мира, что отличает курс от всех остальных. Выпускник становится полноправным членом IREM, и это открывает доступ к всевозможным программам сервисов и льготности для работающих в этой сфере профессионалов. Выпускники вносятся в международный каталог членов института IREM, а также получают скидки на специальную литературу и доступ к профессиональным ресурсам института.

Сегодня каждый четвертый обучающийся на курсе является сотрудником УК, 23% – представителем консалтинговых и инвестиционных компаний, 27% слушателей – собственники бизнеса, 17% – представители агентств недвижимости.

This is a program of the American IREM for granting of a CPM designation (Certified Property Manager). The program includes nine courses combined into four modules, each representing 4-5 full days of training. After each course, a test is administered, and at the end of the entire program – a business plan must be defended.

There are no stringent requirements for applicants, besides the fact that a potential student should have experience in real estate (investment, management, sales). "This course will allow students to organize their existing knowledge and bring their activities to international standards," says Konstantin Aprelev, vice president of the Russian Guild of Realtors, one of the first people in Russia to receive a CPM Degree.

The course program is updated at least every three years. Classes are led only by accredited teachers – both Russian and American. Over the years, IREM in Russia, at the National Realtor Training Center, was able to collect data on the effectiveness of the course for its students. Thus, during the first year 70% of the participants noted an increase in their income or moving up the career ladder. During the second year, this was the case for 80% of the people and in the third – 85%. The awarding of the Certified Property Manager allows graduates to work in 48 countries around the world, and this is what distinguishes this course from all others. In addition, a graduate becomes a full member of IREM, and this provides access to all sorts of services and loyalty programs for professionals working in this field. IREM members become part of the international professional community and appear in the catalog of members of the IREM Institute, as well as receive discounts on special literature and access to the vast resources of the Institute.

Today, every fourth student in the course is an employee of some management company, 23% – work in consulting and investment companies, 27% are business owners, and 17% work in real estate agencies.

Commercial Real Estate # 18 (239)

ТОП-10 TOP 10

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ, «НАЦИОНАЛЬНЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР РИЭЛТОРОВ», КУРС CCIM / RUSSIAN GUILD OF REALTORS, NATIONAL REALTOR TRAINING CENTER, CCIM COURSE



Год начала программы / Year program started	1999
Количество слушателей, прошедших курс / Number of students completing the course	Около 1000 человек / About 1,000 people
Продолжительность программы / Duration of the program	20 дней (252 академических часа, среди которых 160 – аудиторных) / 20 days (252 semester hours, of which 160 are classroom hours)
Стоимость программы / Cost of the program	290 000 рублей / 290,000 rubles
Что остается кроме знаний / What is obtained besides knowledge	Степень CCIM (Certified Commercial Investment Member) – сертифицированный специалист по инвестициям в коммерческую недвижимость, диплом CCIM / CCIM Degree (Certified Commercial Investment Member) – Certified Investment Specialist in Commercial Real Estate, CCIM Diploma

Курс проводится совместно с американским партнером, Институтом коммерческих инвестиций в недвижимость. Состоит из четырех учебных модулей и общего итогового экзамена, проводимых с интервалом примерно в месяц-полтора. Занятия проходят исключительно на английском языке с последовательным переводом, читают материал аккредитованные преподаватели из США.

По окончании обучения и успешной сдачи всех экзаменов выпускники получают степень CCIM. «В первую очередь курс дает все необходимые знания и инструменты для работы. Так, слушатель учит считать на финансовом калькуляторе, проводить грамотную оценку активов», – рассказывает Константин Апрелев, вице-президент «Российской Гильдии Риэлторов». – По сути, эта программа – аналог MBA в сфере инвестиций в недвижимость. Сегодня обладатели звания CCIM являются около 13 тыс. представителей бизнеса недвижимости в 31 стране мира.

Особых требований к поступающим на курс не существует, кроме таких очевидных, как наличие у человека как минимум среднего образования и опыта работы в сфере инвестиций в коммерческую недвижимость. «Международные бренды, работающие на российском рынке, учатся у нас регулярно. В том числе и розничные сети, например такие, как METRO, Auchan, Castorama», – отмечает Константин Апрелев. – Кроме того, наш курс востребован крупнейшими кредитными организациями: Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк регулярно направляют к нам специалистов, занятых в сфере оценки коммерческой недвижимости и кредитных программ по девелопменту».

The course is held in conjunction with the American partner – the Commercial Real Estate Investment Institute. It consists of four modules conducted at intervals of about one month to a month and a half and the final exam. Classes are held exclusively in English with consecutive translation, with the lectures are given by accredited teachers from the United States. Upon completion of training and successfully passing of all exams, the graduates receive a CCIM Degree. "The course provides the necessary knowledge and tools for work – for example, students are taught to use a financial calculator and carry out competent appraisals of assets," says Konstantin Aprelev, vice president of the Russian Guild of Realtors. "In fact, this program is an analogue to an MBA in real estate investment." Today, the CCIM designation is enjoyed by only about 13,000 representatives of the real estate business in 31 countries.

Special requirements for admission to the course do not exist – except for the obvious: at least a secondary education and work experience in commercial real estate. "International brands operating in the Russian market, regularly take courses with us. Including retailers – for example, such as Metro, Auchan, and Castorama," said Konstantin Aprelev. "In addition, our course is in demand among the largest lending institutions, such as Sberbank, VTB, and Alfa-Bank, which regularly send us their experts engaged in the appraisals of commercial real estate and loan programs for real estate development."

Валентин Стобеский, MRICS, CCIM, член совета директоров, региональный директор группы по работе с офисными помещениями Jones Lang LaSalle, Russia & CIS:

– Курс CCIM я проходил в 2003 году, в начале моей карьеры в области коммерческой недвижимости. Знания, полученные на курсах, стали теоретической основой моего дальнейшего образования в сфере коммерческой недвижимости. Степень CCIM признана профессионалами всего мира, что помогает в работе с партнерами и клиентами.

Valentin Stobetsky, MRICS, CCIM, member of the board of directors, regional director of the group working with office premises at Jones Lang LaSalle, Russia & CIS:

– I took the CCIM courses in 2003, early in my career in the commercial real estate field. The knowledge I gained at the courses, became the theoretical basis of my further education in the commercial real estate field. The CCIM Degree is recognized by professionals all over the world, which helps when working with partners and customers.

Commercial Real Estate # 18 (239)





НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ОБУЧАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ
МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ
ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Тел: +7 (495) 231-49-98; +7 (985) 342-44-82

Адрес: г. Москва, ул. Радио, д. 14, стр. 1

сайт: www.nucr.org

МЕНЕДЖЕРЫ УЧЕБНЫХ ПРОГРАММ

Литвинова Наталья (ССИМ)

8(926)709-78-42; LNA@nucr.org

Марченкова Елена (IREM; ИАРН)

8(909)908-88-74; mei@nucr.org

ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА И РЕКЛАМЫ

Кондратьева Людмила

8(963)654-53-43; kl@nucr.org

Тел: +7 (903) 255-44-55; +7 (985) 342-44-82

www.nucr.org