

05

АГЕНТЫ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

05 — Агенты по недвижимости · Учебный курс

Первое знакомство с методом Design Algorithm Academy

Это руководство знакомит с курсом **05 — Агенты по недвижимости** Академии алгоритмов дизайна и с методологическими принципами, которые лежат в его основе.

Документ не заменяет полный учебный курс, но позволяет понять его структуру и основные темы: проектирование, экономику проекта, договоры, строительство, бюджет, качество, коммуникацию и профессиональную идентичность.

Курс 05 — Агенты по недвижимости состоит из 4 модулей и 18 уроков. Далее — карта курса и содержание каждого урока.

Пять направлений

Курсы и онлайн-консультации Академии разделены на пять направлений, у каждого свои цели и своя аудитория.

01 Студенты

02 Профессионалы

03 Для всех

04 Инвесторы в недвижимость

05 **Агенты по недвижимости** [ЭТОТ КУРС](#)

Карта курса

4 модуля, 18 уроков: от коммуникации между участниками процесса до инструментов метода и профессиональной идентичности.

0 Введение

2 уроков · 0.1 · 0.2

1 Алгоритм проектирования

5 уроков · 1.1 · 1.2 · 1.3 · 1.4 · 1.5

2 Договоры и управление процессом

5 уроков · 2.1 · 2.2 · 2.3 · 2.4 · 2.5

3 Агент по недвижимости

6 уроков · 3.1 · 3.2 · 3.3 · 3.4 · 3.5 · 3.6

МОДУЛЬ



Введение

2 УРОКОВ

0.1 ВВЕДЕНИЕ ВО ВСЕ КУРСЫ

В первом видео модуля № 0 мы представляем академию Design Algorithm Academy: её задачи и структуру курсов и онлайн-консультаций, разделённых на пять направлений — 1) студенты; 2) профессионалы; 3) для всех; 4) инвесторы в недвижимость; 5) агенты по недвижимости.

0.2 ПРОЦЕСС КОММУНИКАЦИИ

Во втором видео модуля № 0 мы разбираем процесс коммуникации между основными участниками бизнес-процесса, который начинается с этапа концепции и завершается полной реализацией по формуле «под ключ». Коммуникация — один из ключевых факторов правильного хода любого процесса, и поэтому требует предельного внимания.

МОДУЛЬ

01

Алгоритм проектирования

5 УРОКОВ

1.1

АЛГОРИТМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

В первом уроке модуля № 1 мы даём определение нашего алгоритма проектирования, напоминая о его итальянском происхождении (1994 год) и о причине его появления (закон 109/94). Мы сравниваем логику покупки автомобиля с нелогичностью процесса реализации дизайн-проекта и указываем на ту ключевую точку, из которой происходят все проблемы.

1.2

ДИЗАЙН КАК БИЗНЕС

Во втором уроке модуля № 1 мы говорим о значении бренда как ориентира в выстраивании идентичности, который определяет и стоимость продукта, и ценность, которую мы придаём (или приписываем) тому или иному бренду. Приводятся отдельные цены на реализацию «под ключ» и на проектирование в Российской Федерации, прежде всего в Москве.

1.3

ОТ КОНЦЕПЦИИ ДО СДАЧИ «ПОД КЛЮЧ»

В третьем уроке модуля № 1 мы в общих чертах проходим путь, который необходимо пройти с момента выбора объекта недвижимости под ремонт, и последующие шаги — от концепции до завершения всего пути по формуле «под ключ», не забывая, например, о важности правильно спланированной уборки на стройплощадке.

1.4

ОБЩИЕ РУКОВОДЯЩИЕ ПРИНЦИПЫ

В четвёртом уроке модуля № 1 мы показываем, насколько важно коммерческое предложение дизайнера интерьера или архитектора как конкретное «руководство» для потенциального клиента или инвестора, которому нужна ясная картина: все необходимые этапы и все предполагаемые затраты без единого исключения, чтобы иметь общее представление о сроках и объёме вложений.

1.5

ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАВИЛА

В пятом уроке модуля № 1 мы говорим о значении договорной документации, письменных сообщений и связанных с ними актов, которые необходимо подписывать, храня оригиналы в надёжном месте. Количество договоров, заключаемых за период от этапа концепции до завершения по формуле «под ключ», будет весьма значительным.

МОДУЛЬ

02

Договоры и управление процессом

5 УРОКОВ

2.1 ДОГОВОР НА ПРОЕКТИРОВАНИЕ

В первом уроке модуля № 2 мы показываем, что предлагаемый алгоритм проектирования требует разделения договоров на проектирование на три части: этап концепции, этап определения бюджета и этап разработки технических чертежей и рабочей документации, — с кратким пояснением того, что создаётся по каждому из этих договоров.

2.2 ИНСТРУКЦИЯ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ

Во втором уроке модуля № 2 мы показываем, что проект — это основная «инструкция» для всех этапов строительства, и разбираем, что должно в нём быть, чтобы он выполнял свою функцию. Проект — тоже инструмент коммуникации, и у него должен быть точный графический и технический язык, не оставляющий места для толкований.

2.3 ДОГОВОР НА УПРАВЛЕНИЕ ЭТАПОМ СТРОИТЕЛЬСТВА

В третьем уроке модуля № 2 мы разбираем документацию, которую проектировщик должен получить ещё до подписания договора на управление этапом строительства. В уроке названы ключевые пункты как самого договора, так и документации, которую следует получить от строительной компании до начала работ на объекте.

2.4 ДОГОВОР НА УПРАВЛЕНИЕ ЭТАПОМ ЗАВЕРШЕНИЯ РАБОТ

В четвёртом уроке модуля № 2 мы разбираем документацию, которую проектировщик должен получить ещё до подписания договора на управление этапом завершения работ. В уроке названы ключевые пункты договора, детали, о которых нельзя забывать, и запросы на уточнение к каждой из компаний-поставщиков, задействованных на протяжении всего строительства, — а их немало.

2.5 КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА, БЮДЖЕТА И СРОКОВ

В пятом уроке модуля № 2 мы показываем, что определение понятия «качество» начинается с процесса, способного обеспечить заданный результат за счёт последовательности этапов реализации и конкретных стандартов. Благодаря выстроенному процессу наш алгоритм позволяет обеспечить согласованные качество, бюджет и сроки.

МОДУЛЬ

03

Агент по недвижимости

6 УРОКОВ

3.1 БРИФ — ОСНОВА ПРОЕКТА

В первом уроке модуля № 3 мы говорим о значении брифа, или технического задания, лежащего в основе любого проектирования. Учитывая его важность — и техническую, и юридическую, — принципиально, чтобы бриф был «визуальным руководством», позволяющим заказчику отвечать просто и интуитивно. Именно с этого начинается правильный диалог между проектировщиком и клиентом.

3.2 АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Во втором уроке модуля № 3 мы говорим о значении знания параметров города, в котором решено приобрести объект недвижимости. Идёт ли речь о новостройке или о вторичном жилье под ремонт, необходимо учитывать тенденции рынка, анализируя в первую очередь положение застройщиков. Такой краткий анализ выполнен для Москвы и Санкт-Петербурга.

3.3 КЛАССИФИКАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

В третьем уроке модуля № 3 мы говорим о значении знания параметров классификации недвижимости и о различиях — не только в цене за квадратный метр — между классами «комфорт» и, например, «премиум». Важно помнить, что вес отдельных параметров меняется от города к городу, и поэтому необходимо разбираться в отрасли и всегда обращаться к профессионалу.

3.4 ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ — ROI

В четвёртом уроке модуля № 3 мы говорим о значении формулы ROI (Return of Investment) для предварительной оценки — до того, как инвестиция сделана. В уроке разбираются четыре расчёта ROI для новостроек и один для объекта под ремонт в Москве.

3.5 КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ

В пятом уроке модуля № 3 мы говорим о значении формирования команды профессионалов ещё до совершения инвестиции в недвижимость и разбираем, каких специалистов нужно найти на четырёх отдельных этапах. Первый — due diligence, второй — проектирование, третий — исполнение работ, четвёртый — эксплуатация объекта. Ключевые фигуры на старте — агент по недвижимости, юрист и проектировщик.

3.6 ВЫВОДЫ КУРСА

В шестом и последнем уроке модуля № 3 мы охватываем весь пройденный путь с самого первого урока и разбираем, какие понятия и базовые основы мы освоили в качестве «агента по недвижимости» на пути, который начинается с due diligence и завершается эксплуатацией объекта. Задача курса — не заменить одного или всех профессионалов, а дать технические, юридические и финансовые знания, которые позволят собрать команду профессионалов на службе вашего клиента и обеспечить качество всего пути.



АКАДЕМИЯ АЛГОРИТМОВ ДИЗАЙНА

05 — Агенты по недвижимости

[DESIGNALGORITHM.RU](https://designalgorithm.ru)

Полный курс, другие направления и онлайн-консультации представлены на сайте Академии.