

# УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ НЕДВИЖИМОСТИ

---

Выполнила: Стрельникова Ирина  
ЭУН-09

# Разработка стратегии управления портфелем недвижимости.

Стратегия — способ организационных, финансовых и экономических действий, предназначенных для поэтапного достижения стратегических целей в долгосрочном периоде.

# Алгоритм разработки стратегии управления портфелем недвижимости.

Первый блок (I) включает этапы организации создания фирмы:

1. Формулирование идеи бизнеса по формированию и управлению портфелем недвижимости — осуществляется инициативной группой — учредителями.
2. Подготовки учредительных документов для регистрации фирмы.
3. Регистрация фирмы.
4. Формирование в составе фирмы информационно-аналитического отдела.
5. Формулирование целей, миссии и задач фирмы.

# Алгоритм разработки и управления портфелем недвижимости.

Второй блок (II) — разработка портфеля недвижимости (ПН).

6. Определение состава и структуры портфеля недвижимости.
7. Оценка стоимости объектов и проектов в составе ПН.
8. Определение потоков доходов и построение эюр по годам.
9. Определение чистого дисконтированного дохода ПН по годам.
10. Сравнение расчетных ставок доходности ПН и рынка капитала.
11. Оптимизация портфеля
12. Определение чистого дисконтированного дохода по годам.
13. Разработка программы инвестирования.

# Алгоритм разработки и управления портфелем недвижимости.

**14.** В блоке производится оценка ставок доходности и уровень риска Пни сравнение с планируемыми для ПН.

- 1) Финансовый риск
- 2) Операционный риск
- 3) Риск рынка продукции
- 4) Риск факторов производства
- 5) Налоговый риск
- 6) Административный риск
- 7) Юридический риск

**15.** В блоке производится оптимизация портфеля недвижимости за счет изменения состава и структуры портфеля, использования новых методов и финансовых инструментов финансирования.

# Алгоритм разработки и управления портфелем недвижимости.

В третьем (III) блоке алгоритма разрабатывают элементы управления и корректировки портфелем недвижимости.

**16.**Разработка концепции мероприятий по управлению портфелем недвижимости.

**17.**Разработка мероприятий организационными структурами фирмы на уровне разделов бизнес-плана с использованием общей концепции управления.

**18.**Планово-экономическая служба осуществляет планирование деятельности участников проекта;

**19.**Финансовая служба.

**20.**Маркетинг и сбыт.

**21.**Строительный отдел.

**22.**Юридическая служба.

**23.**Организация финансирования выполняется с учетом состава и структуры портфеля недвижимости, существующих условий финансирования, привлечением инвестиций и использованием собственного капитала.

# Алгоритм разработки и управления портфелем недвижимости.

Третий (III) блок алгоритма

**24.** Приобретение объектов или бизнеса.

**25.** Организация бизнеса.

**26.** Организация строительства объектов недвижимости.

**27.** Сдача жилья в аренду.

**28.** Сдача в аренду других видов недвижимости.

**29.** Анализ состояния портфеля недвижимости производится ежемесячно, ежеквартально с расчетом показателей и коэффициентов эффективности.

**30.** На основании результатов анализа производится корректировка портфеля недвижимости и его оптимизация.

# Сбор и систематизация информации.

1. Анализ ССВО (SWOT): анализ Сильных и Слабых сторон управляющей организации, Возможностей и Опасностей со стороны рынка.

Strength – «силы»

Weaknesses – «слабости»

Opportunities – «возможности», «шансы»

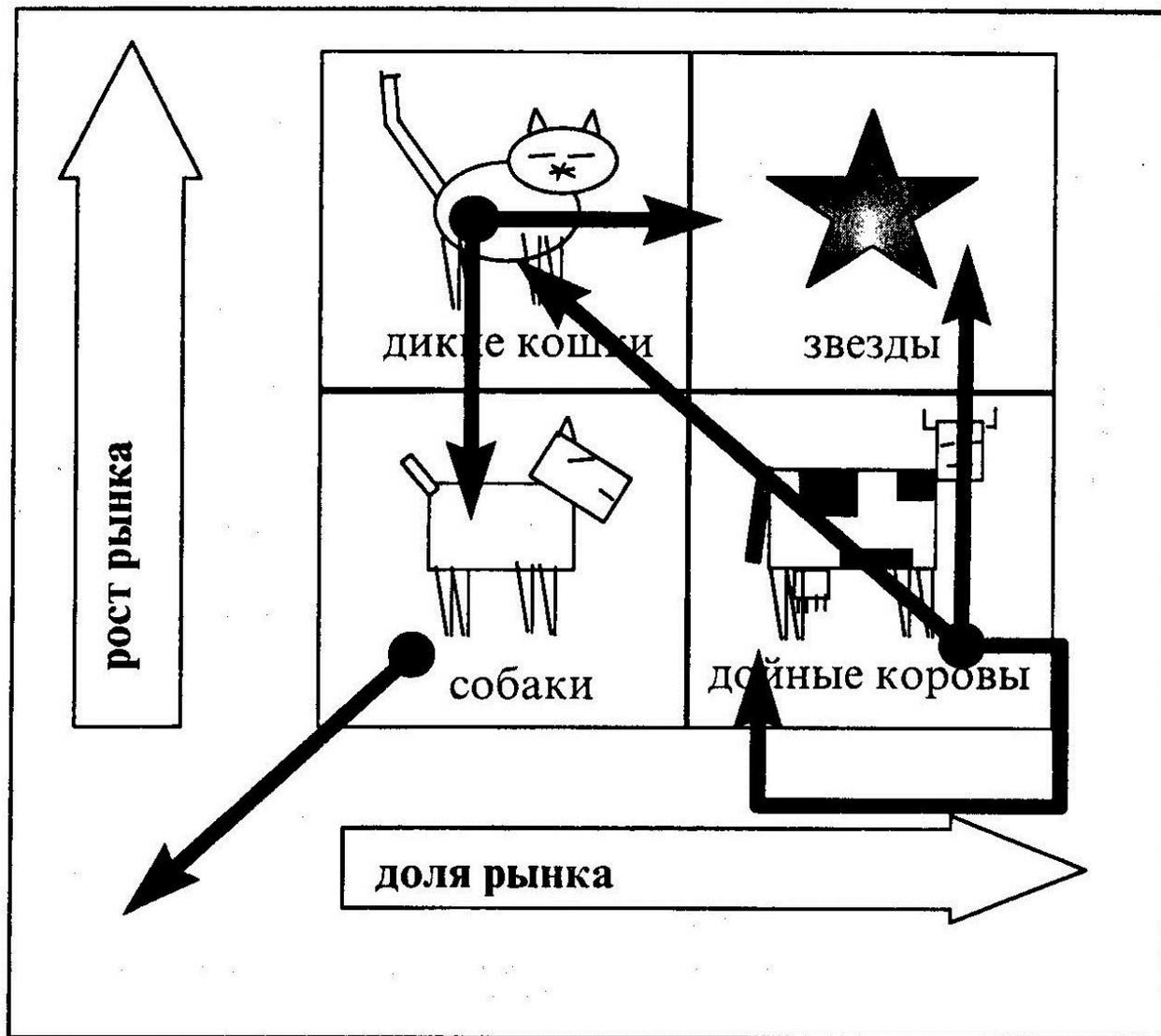
Threats – «угрозы», «опасности»

# Сбор и систематизация информации.

## 2. Определение комбинаций продуктов и рынков (КПР):

предполагает поиск оптимальных сочетаний предлагаемых объектов и групп наиболее заинтересованных потенциальных потребителей, съемщиков или покупателей.

# Матрица «Доля рынка - рост рынка»

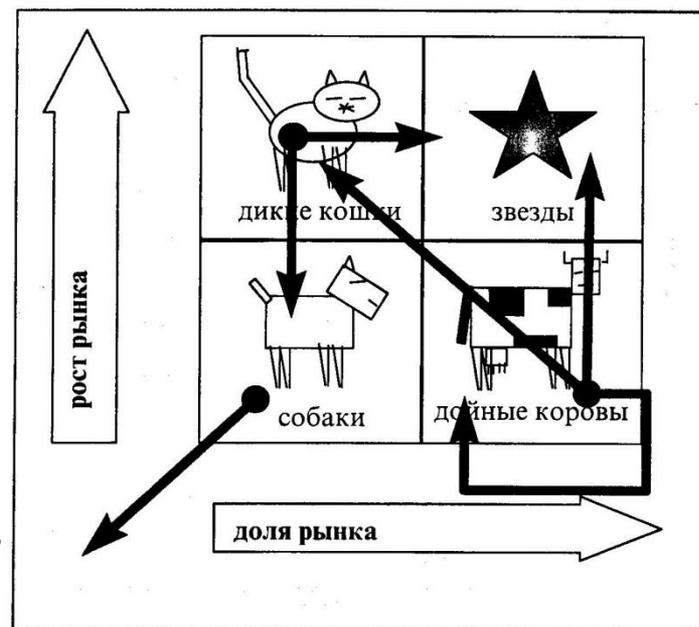


# Матрица «Доля рынка - рост рынка»

«Денежные коровы» - это товары достигшие фазы зрелости.

Высокая доля на рынке, но низкий темп роста объема продаж.

Высокая доля рынка является причиной больших преимуществ в области затрат.

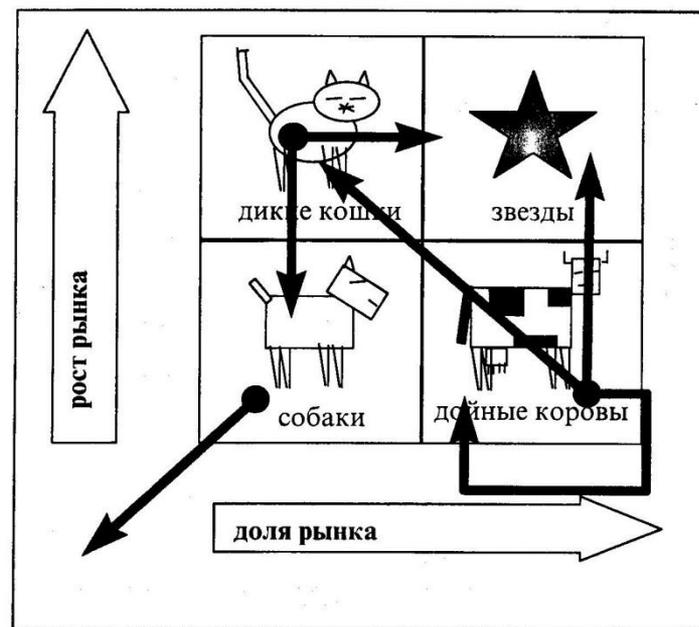


# Матрица «Доля рынка - рост рынка»

«Дикие кошки» – это товары, находящиеся в начальной стадии жизненного цикла.

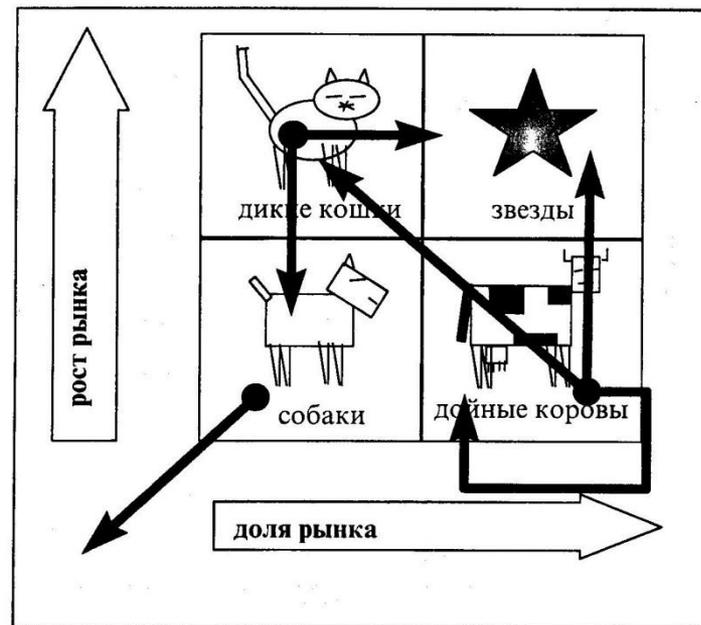
Низкая доля рынка, но высокие темпы роста.

В перспективе могут стать как «звездами», так и «собаками».



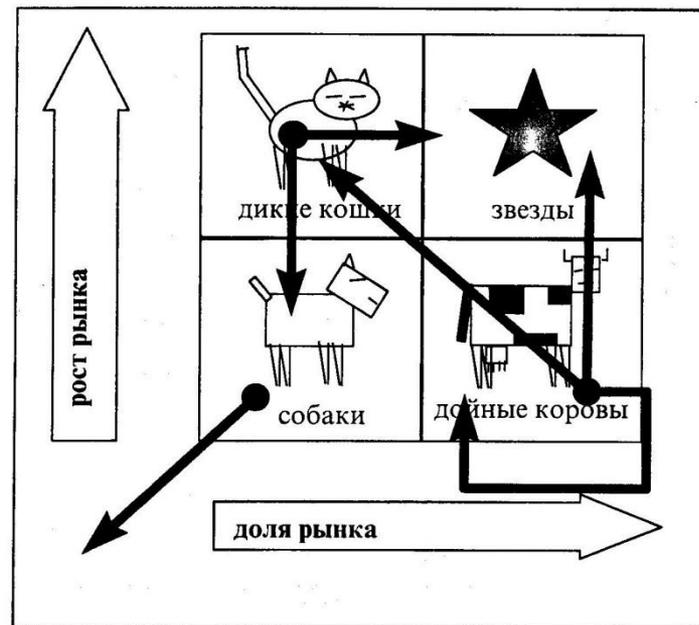
# Матрица «Доля рынка - рост рынка»

«Звезды» - находятся на фазе роста жизненного цикла.  
Высокий рост объема продаж и высокая доля рынка.  
Группа товаров приносит определенную прибыль, которая уходит на укрепление их собственной позиции на рынке.

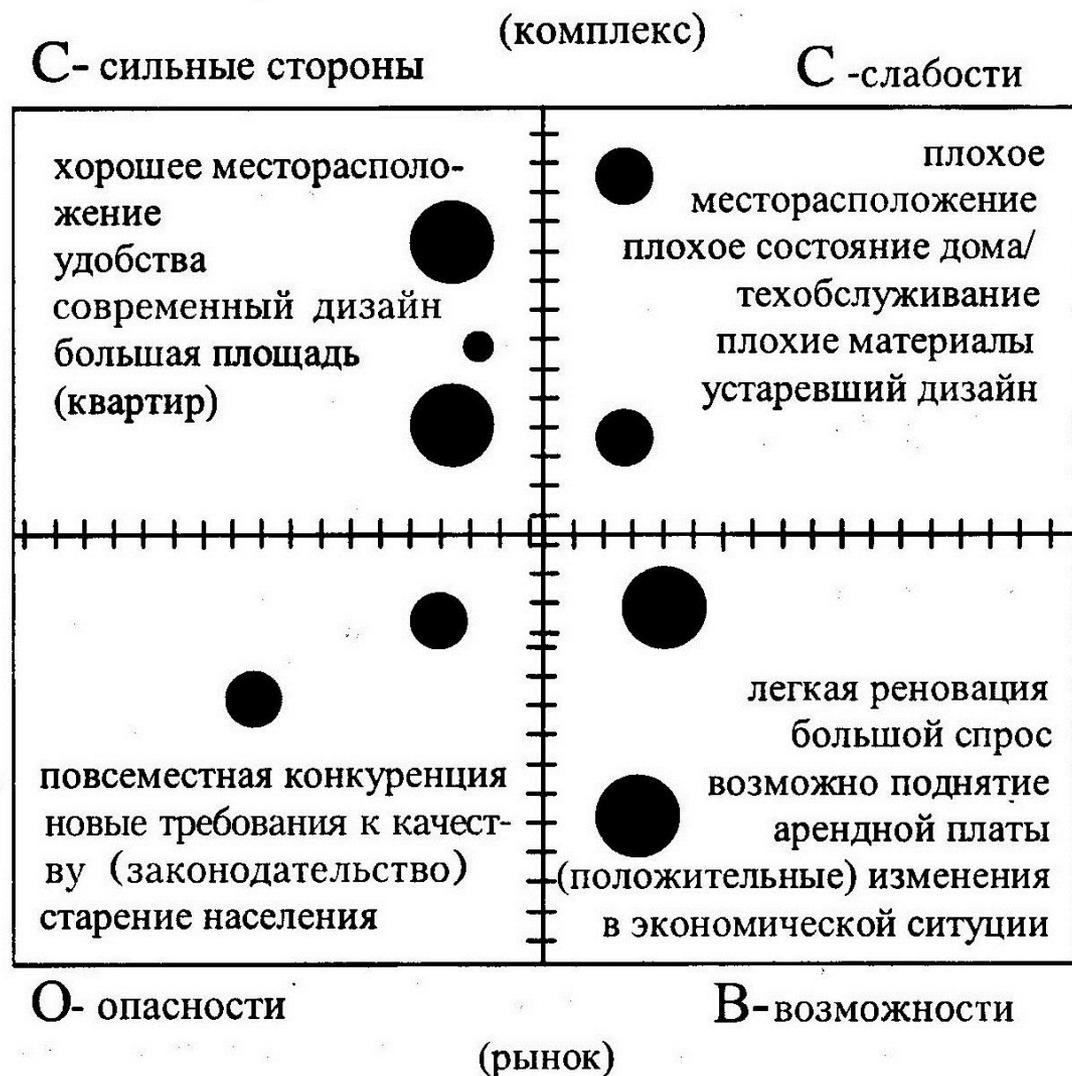


# Матрица «Доля рынка - рост рынка»

«Собаки» - относятся к фазе насыщения и дегенерации. Они не имеют ни большой доли рынка, ни высоких темпов роста. Требуют большого внимания и усилий со стороны руководства.

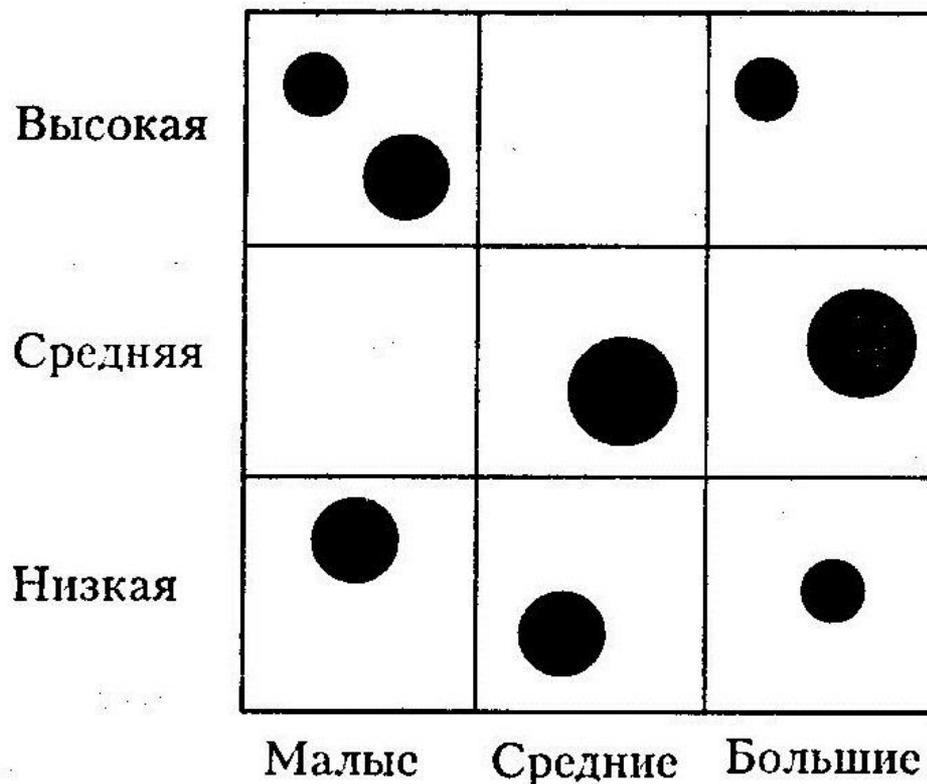


# Анализ ССВО (SWOT)



# Модель «Привлекательность рынка – преимущества в конкуренции»

**ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЫНКА**



**ПРЕИМУЩЕСТВА ПО ОТНОШЕНИЮ  
К КОНКУРЕНТАМ**