



MKL406 Marketing i wynajem nieruchomości biurowych

Zastosuj teorię w praktyce – zapoznaj się z zaczerpniętymi z życia scenariuszami, które ilustrują główne aspekty analizy rynku, skuteczne praktyki marketingowe oraz sposoby pomyślnego negocjowania umów najmu lokali biurowych.

Tematyka kursu:

- Rynki powierzchni biurowej: budynki biurowe, budynki medyczne, marketing i najem powierzchni handlowych dla budynków biurowych.
- Ocena rynku: analiza regionu i sąsiedztwa, gromadzenie danych demograficznych, wpływ różnych czynników ekonomicznych
- Strategie najmu: przygotowania, negocjacje umów najmu powierzchni biurowych, współpraca z pośrednikami i ich prowizja, postanowienia umowy najmu powierzchni komercyjnych, kwalifikowanie kandydatów na najemców
- Rotacja najemców: skuteczna interwencja w przypadku skarg najemców, strategie budowania lojalności najemców

Na kursie dowiesz się, jak:

- Prowadzić najem lokali biurowych i budować wizerunek swoich nieruchomości biurowych stosując przykuwające uwagę strategie marketingowe
- Przyciągać nowych najemców i maksymalizować użycie dostępnej powierzchni
- Negocjować umowy najmu powierzchni komercyjnych zgodnie z celami właściciela oraz finalizować zawieranie umów

Czas trwania: 2 dni