

**Экономика недвижимости
и девелопмент территорий**

М.А. Котляров

Навигатор для магистранта

программы

«Экономика недвижимости и девелопмент территорий»

Выпуск 2

- *Выбор актуальной темы исследования*
- *Планирование работы в магистратуре*

Экономика недвижимости и девелопмент территорий

М. А. Котляров

НАВИГАТОР ДЛЯ МАГИСТРАНТА
программы «Экономика недвижимости
и девелопмент территорий»

Выпуск 2

Екатеринбург
2015

УДК 378
ББК 74.58
К73

Рецензент

кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной,
муниципальной экономики и управления
Уральского государственного экономического университета
Н. В. Новикова

Котляров, М. А.

К73 Навигатор для магистранта программы «Экономика
недвижимости и девелопмент территорий [Текст] : [учеб.
изд.] / М. А. Котляров. — Екатеринбург, 2015. — Вып. 2. —
23 с.

Во втором выпуске автор рассматривает вопросы, связанные с выбором направления и темы исследования, а также предлагает подходы к планированию обучения в магистратуре, выделяя индивидуальный и карьерный план магистранта.

Для лиц, планирующих обучение в магистратуре либо поступивших на программу магистерской подготовки «Экономика недвижимости и девелопмент территорий» в Уральском государственном экономическом университете.

УДК 378
ББК 74.58

© Котляров М. А., 2015

Содержание

От автора.....	4
Часть первая	
Выбор актуальной темы исследования.....	6
Часть вторая	
Карьерный и индивидуальный план магистранта.....	16
Приложения:	
1. Некоторые сайты, на которых можно почерпнуть идеи для развития вашей тематики.....	19
2. Сайты компаний, имеющих отношение к сфере девелопмента недвижимости.....	21

Уважаемые магистранты!

В первом выпуске Навигатора речь шла о том, что такое магистратура и зачем она вам необходима. Мы обсудили особенности зарубежного и российского опыта в области формирования образовательных стандартов и сделали вывод, что характерной чертой современного высшего образования становится компетентностный подход. В магистратуре мы не просто изучаем предметы, а приобретаем компетенции, которые будут востребованы работодателями либо понадобятся вам при организации собственного дела или в научных и творческих проектах. Мы рассмотрели стержневую идею и концепцию программы «Экономика недвижимости и development территорий», логику в подборе основных дисциплин. Наше внимание было также уделено зарубежным магистерским программам в сфере недвижимости.

Во втором выпуске Навигатора мы обратимся к следующей группе актуальных вопросов, которые встают перед магистрантом в начале обучения. По крайней мере, желательно, чтобы эти вопросы возникали именно в начале обучения. Пока позволю себе сформулировать их от имени магистранта простым языком:

- Какую тему исследования мне выбрать, чтобы она была востребованной на практике и принесла мне выгоду в ближайшем будущем?
- Как связать то, чем я занимаюсь в магистратуре, с моими профессиональными целями? Не хотелось бы, чтобы ма-

гистратура была сама по себе (для диплома, для общего развития), а работа, карьера, бизнес — сами по себе.

- Как организовать планирование своей деятельности, чтобы через два года, а лучше раньше, достичь поставленных целей?

Второй выпуск нашего Навигатора призван помочь вам ответить на эти вопросы. В качестве ключевых фраз этого выпуска я выбрал следующие:

- **Выбор актуальной темы исследования**
- **Планирование работы в магистратуре**

Часть первая

Выбор актуальной темы исследования

Конечно, я исхожу из того, что вы выбрали направление «Экономика недвижимости и девелопмент территорий», руководствуясь более или менее обоснованными соображениями. При этом ничего страшного, если всё, чем вы пока располагаете, — это набор впечатлений, мнений знакомых или ваших общих представлений о собственном профессиональном будущем. В любом случае для вас актуальны тезисы:

- мне необходима магистратура для карьеры, для собственного бизнеса, для участия в конкурсах на замещение должностей и т. п.;
- это направление подготовки принесет мне хороший заработок или поможет создать свое дело;
- магистратура расширит мой круг полезных деловых связей;
- мне необходимо почерпнуть новые идеи для работы и бизнеса.

За рубежом сейчас прослеживается тенденция, когда в ходе образовательного процесса или на собеседованиях при приеме на работу оценивается наличие так называемой *коммерческой осведомленности* (*commercial awareness*), что подразумевает четкое представление о том, насколько знания, навыки и компетенции человека полезны работодателю, востребованы бизнесом.

Особенность направления подготовки «Экономика недвижимости и девелопмент территорий» заключается в том, что к нему надо относиться как к личному инвестиционному проекту.

Вы вкладываете время и деньги в образовательную услугу, и в будущем эти инвестиции должны принести вам доход. В рамках курса «Оценка недвижимости» мы с вами поговорим об эффекте добавленной стоимости и о стоимости нематериальных активов. Ваше поступление на прикладную магистерскую программу для создания своей стоимости как специалиста — прекрасный пример этих феноменов. Выражаясь языком интернет-бизнеса, монетизация полученных знаний и компетенций — это увеличение заработной платы, создание собственного бизнеса, развитие вашего образа как специалиста в отрасли, что означает определенный уровень доходов и стоимость вашего рабочего времени.

Далее, вам необходимо посмотреть на себя с профессиональной точки зрения. Может быть, вы только что завершили обучение по программе бакалавриата или вы уже работаете в области строительства, архитектуры, землеустройства, инвестиций, маркетинга, ландшафтного дизайна, искусства и т. д. Вы можете быть предпринимателем или работать по найму в частном секторе, быть государственным или муниципальным служащим.

Важно, что вы ищете перспективную тему, разработка которой позволит повысить уровень вашего благосостояния. Вот это — главный критерий при выборе направления вашего исследования!

Именно поэтому я не сторонник выдачи готовых формулировок тем магистерских диссертаций, чтобы вы по названию выбрали, что может вам подойти. На первом этапе мы выбираем не тему диссертации, а направление вашего исследования, что позже оформится в тему диссертации.

Взгляд на себя как на специалиста из конкретной отрасли

Я не случайно перечислил профессии и виды деятельности. При выборе направления исследования существует два

пути. В первом случае вы сознательно выбираете ранее неизвестную вам тему и погружаетесь в нее. Например, архитектор решает заняться исследованием бизнес-планирования на рынке недвижимости, а экономист хочет писать о маркетинге торгово-развлекательных объектов. Во втором случае вы подбираете тематику с учетом вашего базового опыта и развиваете экономический аспект вашей темы. Не скрою своих предпочтений: второй вариант более хорош и выгоден для вас, ведь самые интересные проекты получаются на стыке наук и направлений, а наш с вами девелопмент — это по сути наука о сочетании разных сфер и видов профессиональной деятельности на рынке недвижимости. Междисциплинарные работы, как правило, получаются очень неординарными.

Отмечу лишь, что какое бы направление вы ни выбрали в русле нашего образовательного стандарта (напоминаю, что наша область — «Экономика»), вы должны исследовать экономический аспект выбранной темы и в магистерской диссертации привести расчет эффективности внедрения ваших предложений в определенной сфере рынка недвижимости.

Разумеется, существует еще один аспект выбора: тема должна быть вам интересна. Я отношусь к этому с практической точки зрения. В мире очень много интересного. При помощи средств коммуникации вы можете получить весь интересующий вас контент немедленно и в любое время — для этого не надо поступать в магистратуру. Поэтому интерес важен, но он должен проистекать из прагматичной цели: вам должно быть интересно добиваться успеха и зарабатывать в сфере девелопмента недвижимости.

Итак, продолжаем процесс вашего самоопределения. Мы примерно позиционировали себя относительно ключевых профессиональных слов и ассоциаций:

- строитель;
- архитектор;
- экономист;
- финансист (инвестор);
- дизайнер;

- маркетолог;
- специалист по продажам;
- менеджер, управленец;
- администратор;
- международник, лингвист, переводчик;
- землеустроитель;
- юрист;
- аналитик;
- работник сферы культуры, искусства, литературы;

и т. д.

Не пожалейте времени и примерьте на себя два-три указанных направления.

Ваше суждение о перспективной тематике в сфере девелопмента недвижимости

Теперь рассмотрим виды и направления деятельности, которые в различной степени имеют отношение к девелопменту:

- разработка концепций объектов недвижимости различного назначения;
- разработка концепции развития территории, городского пространства, региона;
- реализация инфраструктурных проектов, проектов в рамках государственно-частного партнерства;
- архитектура, дизайн, мода, стиль;
- маркетинг, брендинг объектов недвижимости, городов, территорий, пространства, региона;
- организация и продвижение мероприятий, событий (в том числе мегаспортивных) с целью развития территории;
- правовые вопросы в сфере недвижимости; споры; эффективность и целесообразность судебного процесса в отношении объекта недвижимости; медиация, арбитраж и иные формы разрешения конфликтов в негосударственных судах;

- государственное и муниципальное управление, развитие территории с позиции органов власти и управления;
- земельные отношения и эффективность землепользования;
- территориальное планирование;
- оценка эффективности инвестиционных проектов в сфере недвижимости;
- девелопмент и редевелопмент объектов и территорий;
- международные экономические отношения, работа с иностранными контрагентами, инвесторами;
- налогообложение операций с недвижимостью, налоги на недвижимость и на сделки с недвижимостью;
- эффективность эксплуатации объектов недвижимости различного назначения;
- объекты культурного наследия и памятники архитектуры;
- крупные инфраструктурные проекты;
- инновационные решения в области недвижимости, развития городов и территорий;
- транспорт, логистика;
- урбанистика и различные направления научно-практических вопросов функционирования современного города.

Я также рекомендую изучать сайты компаний, работающих в нашей сфере (некоторые примеры приведены в приложениях 1 и 2), ведь предлагаемые ими услуги — это то, что приносит им деньги. Обратите внимание, как компании представляют себя, пытаются выделить свои предложения на фоне конкурентов. По предлагаемым услугам вы также можете сориентироваться, какого рода специалисты им необходимы.

Совмещение своей профессиональной сущности и перспективного направления в сфере деvelopeмента. Поиск проблемы в выбранной сфере

Следующий шаг — это совмещение нашего профессионального выбора, нашей профессиональной сути с направлением, которое мы считаем перспективным. Но и этого еще мало! Нам необходимо понять, в чем заключается проблема в выбранном секторе, на решение которой вы бросите свои силы и начнете формировать из себя специалиста, способного решить эту проблему.

Пример 1

Вы пришли к выводу, что в новых экономических реалиях в России произойдет существенный пересмотр концепций развития объектов недвижимости в том или ином сегменте, что подразумевает спрос на ваши услуги как экономиста, архитектора, маркетолога и др. Соответственно, вы как экономист, архитектор, маркетолог предлагаете услугу, которая заключается в экономическом обосновании преобразований в действующем объекте недвижимости и пересмотре варианта его наилучшего и самого эффективного использования.

Вы считаете, что спрос на эти услуги будет иметь устойчивый характер, что позволяет выбрать данную тему в качестве основной для исследования в магистратуре.

Пример 2

Вы юрист и пришли к выводу, что в ближайшей перспективе будет развиваться так называемая конфликтная тематика на рынке недвижимости: раздел бизнеса между бывшими партнерами; изъятие земель для государственных или муниципальных нужд с целью, например, проведения крупных спортивных мероприятий, строительства

дорог или реализации проектов комплексного развития территорий; споры о справедливости стоимости, примененной при совершении сделок с недвижимостью и т. д. Таким образом, вам необходимо наработать экономические компетенции из сферы оценки недвижимости, бизнес-планирования, инвестиций и представить в своем исследовании экономический аспект спора по поводу объекта недвижимости.

Пример 3

Вы маркетолог, бренд-менеджер. Вы пришли к выводу, что будущее — за конкуренцией между объектами коммерческой недвижимости и целыми территориями, при этом одним из мотивов становятся образ объекта недвижимости, его легенда, связанные с ним истории. Вам необходимо обосновывать работодателю, собственнику или управляющему объектом недвижимости, что для формирования имиджа вашего объекта недвижимости целесообразно проведение тех или иных мероприятий. Вам хотелось бы перейти от разговора с наречиями «красиво», «привлекательно», «неповторимо» к экономическому обоснованию предлагаемых вами действий. Таким образом, вы выбираете тему исследования, связанную с экономическим обоснованием мероприятий, связанных с продвижением объекта коммерческой недвижимости или территории.

Пример 4

Вы окончили университет только в этом году и еще не работали по специальности. Еще нельзя утверждать, что вы по сути уже стали архитектором, экономистом или юристом, однако некая профессиональная основа у вас имеется. Ваш поиск лишь немного длиннее, ведь вы еще не выходили на рынок по «родной» специальности и не знаете, стоит ли эту тему развивать дальше. Во всем многообразии вариантов вполне возможно оттолкнуться от проблематики, которая имеет место на рынке недви-

жимости, от спроса со стороны работодателей. При этом особенно важно проверить этот спрос на сиюминутность, детально посоветоваться с руководителем программы и вашим научным руководителем, посетить персонального куратора-практика. Обращаю внимание, что у молодых специалистов, пришедших на нашу программу, будет такая возможность.

Тест на устойчивость вашей темы (тест на сиюминутность)

Я рекомендую проверить устойчивость выбранного вами направления к влиянию различных событий и изменений. Иначе говоря, какое-либо изменение не должно разрушить наш труд или сделать его результаты неактуальными. Это, например, может случиться, если вы выбираете для исследования тему, основанную на действующем нормативном акте или его проекте, на каком-то политическом заявлении или на действии, запланированном властью, которое может как произойти, так и не произойти.

Пример 5

Вы хотели бы создать эксклюзивную услугу на рынке недвижимости к чемпионату мира по какому-нибудь виду спорта, который будет проходить в вашем городе через три года. Через два года планы изменились: в вашем городе не будет проходить это событие. Иными словами, вы поставили тему вашего исследования в зависимость от наступления конкретного события. Чтобы этого не произошло, рекомендую выбирать тему с универсальным и адаптируемым звучанием. В данном случае лучше написать про влияние международных спортивных мероприятий на развитие городов и регионов, что не утратит смысла, если в отдельном городе запланированное событие по каким-либо причинам вдруг не состоится.

Пример 5 очень хорошо иллюстрирует важный принцип работы магистранта. Не считите это заявление пафосным, но мы с вами пишем «на века» и лишь адаптируем ракурс исследования под требования современности и спрос со стороны бизнеса. Мы ученые, мы не тратим время на описание сиюминутных политических или управленческих веяний, даже если они сейчас влияют на рынок недвижимости.

Итак, направление найдено, профессиональные приоритеты расставлены, суждение об устойчивости темы выработано. Нам предстоит выбрать сквозную тему нашего исследования в магистратуре, которая красной нитью пройдет через две наши курсовые работы по предметам «Экономика недвижимости» и «Девелопмент недвижимости» и примерно через два года воплотится в магистерской диссертации.

Выбор темы магистерской диссертации

Настало время облечь выбранное направление исследования в тему вашей будущей диссертации. В этом выпуске Навигатора мы не будем обсуждать ее формулировку. Выбор названия — это вопрос ваших консультаций с научным руководителем и, если понадобится, со мной. Напомню лишь, что мы руководствуемся государственным образовательным стандартом, а значит, нам необходим экономический аспект вашей темы и экономическое обоснование ваших предложений, которые выносятся на защиту.

Магистерская диссертация — это одновременно и прикладная, и научная работа, поэтому мы начнем с анализа трудов отечественных и зарубежных коллег, которые уже что-то написали по данной теме. В научном мире это называется «подготовить литературный обзор». (Мы изучим позже, что он собой представляет и как его писать, — по этому вопросу для вас подготовлены отдельные методические указания.)

Рекомендую ознакомиться с авторефератами кандидатских и докторских диссертаций, чтобы определиться, по ка-

ким похожим направлениям защищались соискатели научных степеней. Сейчас этот поиск стал очень простым благодаря сервису на сайте Высшей аттестационной комиссии (ВАК) при Министерстве образования и науки России: <http://vak.ed.gov.ru> в разделе «Объявления о защитах».



Завершая раздел, предлагаю вам проверить себя по этому несложному опроснику:

- я понимаю, кем и на каком рынке востребована выбранная мной тема;
- я могу конкретно назвать компетенции, которые добавит мне разработка выбранной темы;
- я вижу, как может быть монетизирована выбранная мной тема;
- выбранная мной тема устойчива к внешним изменениям, может быть трансформирована с минимальными потерями, если что-то кардинально изменится;
- тема может быть выстроена как конструктор «Лего», т. е. я могу добавлять и исключать идеи и направления, трансформировать ее в зависимости от спроса со стороны работодателя или требований рынка;
- мне понятен мировой и российский тренд развития выбранной темы, она перспективна;
- нет оснований считать, что актуальность темы может быть внезапно утрачена в ближайшее время;
- тема может быть предложена при работе по найму или использована в своем бизнесе;
- эта тема необходима мне для карьеры уже сейчас;
- теме можно придать публичное звучание, она может иметь общественный резонанс;
- выбирая эту тему, я не противоречу своей профессиональной природе и внимательно к себе прислушиваюсь.

Часть вторая

Карьерный и индивидуальный план магистранта

В самом начале обучения в магистратуре мы заведем документ под названием «Индивидуальный план работы магистранта». До конца декабря первого учебного года нам нужно определить название вашей темы и составить график работы по следующим направлениям:

- научно-исследовательская работа магистранта в конкретном семестре (подготовка библиографических обзоров, написание курсовых работ и т. п.);
- участие в научно-исследовательских семинарах и конференциях;
- прохождение научно-педагогической практики;
- подготовка научных публикаций.

Подчеркну, что имеет смысл заполнять разделы плана, если вы определились с направлением исследования. После этого мы решим, какой научный руководитель будет вам наиболее полезен с учетом выбранного направления. Далее вместе с вашим научным руководителем вы спланируете путь к результату, распределите нагрузки по времени и заполните «Индивидуальный план работы магистранта».

На самом первом этапе я рекомендую выполнить следующие действия:

- зарегистрироваться на моем сайте и получить доступ к закрытому разделу «Кабинет магистранта»;
- изучить правила пользования библиотекой и понять, какие информационные возможности вам предоставляются;
- зарегистрироваться в российской системе цитирования;

- посмотреть подборки по планируемым в России и за рубежом конференциям по интересующей вас тематике.

Все ссылки доступны в разделе «Магистрантам» сайта www.kotlyarov.org.

Карьерный план магистранта

Теперь перейдем к карьерному плану магистранта. Это уже чисто мое изобретение, которое реализуется в программе «Экономика недвижимости и девелопмент территорий».

Итак, ваш индивидуальный, я бы сказал — официальный, план должен привести вас к успешной защите магистерской диссертации. При этом в моей методике это лишь часть более широкого и неофициального плана — *карьерного*. Всё, чем мы занимаемся, должно работать на ваш карьерный успех. Поверьте, даже статьи в научных сборниках и выступления на конференциях должны быть встроены в общую систему достижения ваших целей и обеспечивать результат.

Конечно, делиться со мной частью ваших карьерных планов или нет — это вопрос вашего желания, но, полагаю, мое общее представление о ваших карьерных целях поможет мне быть максимально полезным вам в течение двух лет нашего взаимодействия.

Направления для работы над карьерным планом могут быть разными.

Если вы хотите сконцентрироваться на продвижении в компании, в которой сейчас работаете, то тему вашего исследования мы впишем в проблематику, подходящую для вашей компании. Кроме того, мы оценим, насколько выбранная вами тема востребована рынком на случай, если что-то у вас изменится.

Если вы пока не ориентированы на конкретного работодателя, то рекомендую изучить привлекательные для вас отрасли и сферы деятельности и в этих рамках выделить компании, которые вам интересны.

Я ориентирую вас на понимание рынка и поиск компаний, которым ваша тема может быть интересна, не только в плане трудоустройства. Однако лучший показатель интереса к вашей теме — это спрос со стороны работодателя.

Если вы ориентированы на создание или развитие своего дела, то вам тоже важно нащупать актуальность вашей темы либо понять интерес потенциального инвестора через представление темы действующим игрокам рынка.

Вне зависимости от того, какой путь для себя вы выбрали — работу по найму или свой бизнес, — вам будут полезны следующие формы занятий:

- мастер-классы практиков;
- выездные занятия на предприятиях, в государственных и муниципальных учреждениях;
- персональное кураторство (по вашему желанию я подберу вам куратора — практического работника, которому интересно направление вашего исследования и который может быть вам полезен своими рекомендациями);
- совместные мероприятия с магистрантами других направлений, что позволяет расширить круг ваших деловых связей и развить тему на стыке направлений (недвижимость — торговля, недвижимость — логистика, развитие территорий — государственное управление, развитие территорий — международные экономические отношения и др.).

И в вашем индивидуальном плане магистранта, и в вашем более общем карьерном плане мы будем использовать методику планирования «от конечного результата». Иначе говоря, мы должны четко представлять, что необходимо сделать в конкретный момент времени, чтобы достичь каждой следующей промежуточной цели.

Завершая второй выпуск нашего Навигатора, я прошу вас со всей тщательностью подойти к выбору направления вашего исследования.

Приложение 1

Некоторые сайты, на которых можно почерпнуть идеи для развития вашей тематики

№	Сайт	Комментарий
1	http://urban.hse.ru	Высшая школа урбанистики
2	http://developerov.net	Сайт союза девелоперов
3	http://www.urbanecomics.ru	Фонд «Институт экономики города»
4	http://ef-development.ru	Сайт автора книги «Эффективный девелопмент»
5	http://www.restate.ru	Портал рынка недвижимости
6	http://www.pppinrussia.ru	ГЧП в России — Государственно-частное партнерство: информационный центр
7	http://www.investinfra.ru	Концессии и инфраструктурные инвестиции, журнал
8	http://www.pppjournal.ru	ГЧП Журнал
9	http://p3institute.ru	Институт развития ГЧП
10	http://pppcenter.ru	Центр развития ГЧП
11	http://www.pppi.ru	Единая информационная система ГЧП
12	http://ikrt.ru	Институт комплексного развития территорий
13	http://www.российский-союз-инженеров.рф	Раздел «Стратегии развития территорий»
14	http://www.iengineering.ru	Раздел «Комплексное развитие территорий»
15	http://urbanurban.ru	Для архитекторов, дизайнеров
16	http://uar.ru	Союз архитекторов России
17	http://moscowarch.ru	Союз архитекторов Москвы
18	http://www.gud-estate.ru	Российская гильдия управляющих и девелоперов
19	http://www.irn.ru	Индикаторы рынка недвижимости
20	http://uli.org	Сайт Института развития городских земель (Urban Land Institute)

Окончание таблицы

№	Сайт	Комментарий
21	http://www.eguar.ru	Департамент архитектуры, градостроительства и регулирования земельных отношений города Екатеринбурга
22	http://minstroy.midural.ru	Министерство строительства и развития инфраструктуры Свердловской области
23	http://mir.midural.ru	Министерство инвестиций и развития Свердловской области
24	http://dtg-consult.com	DTGroup. Развитие территорий

Приложение 2

Сайты компаний, имеющих отношение к сфере девелопмента недвижимости¹

Сайты крупнейших девелоперов России²

№	Компания-девелопер	Сайт
1	ГК «СУ-155»	http://www.su155.ru
2	ГК «Ташир»	http://www.tashir.ru
3	ГК «Абсолют»	http://www.absrealty.ru
4	«Главстрой»	http://www.glavstroy.ru
5	Группа ЛСР	http://www.lsrgroup.ru
6	ГК «ПИК»	http://www.pik.ru
7	ГК «Мортон»	http://www.morton.ru
8	ФСК «Лидер»	http://fsk-lider.ru
9	ДСК-1	http://www.dsk1.ru
10	ГК «Эталон»	http://www.lenspecsmu.ru
11	Capital Group	http://capitalgroup.ru
12	ГК «Миц»	http://www.mosipoteka.ru
13	«Интеко»	http://inteco.ru
14	Crocus Group	http://www.crocusgroup.ru
15	«Дон-Строй Инвест»	http://www.donstroy.com
16	Мосстроймеханизация-5	http://www.msm-5.ru
17	Корпорация «Баркли»	http://www.barkli.ru
18	ГК «Кортрос»	http://www.kortros.ru
19	«Галс-Девелопмент»	http://hals-development.ru
20	Корпорация «Инком»	http://www.incom-development.ru
21	Группа «Регионы»	http://regionsgroup.ru

¹ Представленный перечень не является рейтингом.

² Составлено с использованием материалов портала www.rbc.ru.

Окончание таблицы

№	Компания-девелопер	Сайт
22	«Ведис Групп»	http://www.vedis.ru
23	ГК «Крост»	http://krost-concern.ru
24	RavenRussia	http://www.ravenrussia.com
25	KR Properties	http://www.kr-pro.ru
26	Группа ПСН	http://www.psn-group.ru
27	AFI Development	http://www.afi-development.com
28	ГК «Грас»	http://www.gras-group.ru

Консультанты на рынке коммерческой недвижимости России¹

№	Компания-консультант	Сайт
1	2B-Realty	http://www.2b-realty.ru
2	Astera	http://www.asteragroup.ru
3	Blackwood	http://blackwood.ru
4	Bluestone Group	http://www.bluestone.ru
5	CB Richard Ellis	http://www.cbre.ru
6	Colliers International	http://www.colliers.com
7	Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko	http://www.cushmanwakefield.ru
8	DTZ	http://www.dtzglobal.com
9	DeltaRealty	http://www.deltarealty.ru
10	Ernst & Young	http://www.ey.com
11	GVA Sawyer Consulting	http://www.gvasawyer.ru
12	Jones Lang LaSalle	http://www.jll.ru/russia/ru-ru
13	Knight Frank	http://www.knightfrank.ru
14	MACON Realty Group	http://macon-realty.ru
15	Mayfair Properties	http://www.mayfairproperties.ru
16	NAI Bekar	http://naibekar.com
17	Praedium	http://www.praedium.ru
18	Russian Research Group	http://rrg.ru
19	S. A. Ricci / King Sturge	http://www.ricci.ru
20	Vesco Consulting	http://vesco-consulting.ru
21	Дайджест Консалтинг	http://www.digcons.ru
22	Корпорация СТРАТУМ	http://stratum.ru

¹ Составлено с использованием материалов портала www.dometra.ru.

Архитектурные бюро¹

№	Компания, архитектурное бюро	Сайт
1	ABD Architects	http://www.abdcom.ru
2	Студия дизайна ArtBaza	http://artbaza.ru
3	AV Engineering	http://www.avengineering.ru
4	FANCO	http://www.fanco.ru
5	FlexForm	http://www.flexform.ru
6	Forma Group	http://www.forma-group.ru
7	IND Architects	http://www.indarchitects.ru
8	LM Prospect	http://lm-prospect.ru
9	MKV architects	http://amkv.ru
10	UNK project	http://www.unkproject.ru
11	Архитектурная мастерская «АРПМ» — Аркадий и Родион Пантиелевы	http://www.arp-m.com
12	Архитектурная компания «ЦентрПроект»	http://akcp.ru
13	АРП Студия Олега Федорова	http://www.arp-fedorov.ru
14	АРС-Графика	http://www.ars-grafika.ru
15	Архстройдизайн АСД	http://www.archaos.ru
16	Ландшафтная компания «Лантера»	http://www.lantera.ru
17	Архитектурное бюро «Сретенка»	http://www.ab-sretenka.ru
18	Сайт-гид по архитектурным бюро	http://www.archistudio.ru
19	Сайт для архитекторов	http://archi.ru

¹ Составлено с использованием материалов портала www.dometra.ru.

Учебное издание

Котляров Максим Александрович

НАВИГАТОР ДЛЯ МАГИСТРАНТА
программы «Экономика недвижимости
и девелопмент территорий»

Выпуск 2

Корректор *М. Ю. Воронина*

Подписано в печать 24.08.2015. Тираж 100 экз.

Формат 60 × 84/16. Бумага офсетная.

Печать плоская. Уч.-изд. л. 0,9. Усл. печ. л. 1,39.

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии АМБ.

620026, г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, 59.

Тел. (343) 251–65–91, 251–65–95, 261–69–01.

КОТЛЯРОВ Максим Александрович



Доктор экономических наук, кандидат философских наук, профессор, Магистр права (Лондонский университет Королевы Марии), МВА «Управление недвижимостью» (Академия народного хозяйства при Правительстве РФ)

Родился в 1976 году в г. Свердловске. В 1997 году окончил с отличием Уральский государственный экономический университет по специальности «Финансы и кредит». В 2008 году защитил докторскую диссертацию в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ. В 2014 году удостоен диплома с отличием по специальности «Право и экономика» Лондонского университета Королевы Марии (Queen Mary University of London).

Автор более 150 работ в области банковского дела, финансов, управления недвижимостью, налогообложения и развития территорий.

Занимается преподавательской и практической консультационной деятельностью в области девелопмента недвижимости, налогообложения, земельно-имущественных отношений.

Является руководителем направления подготовки магистров «Экономика недвижимости и девелопмент территорий» в Уральском государственном экономическом университете.