

Plan szkolenia

CZĘŚĆ 1. DETALICZNY RYNEK HANDLU PALIWAMI W POLSCE

CZĘŚĆ 2. STACJA PALIW JAKO NIERUCHOMOŚĆ Z POTENCJAŁEM HANDLOWYM

- 2.1. Stacja paliw - nieruchomość o złożonym charakterze
- 2.2. Stacja paliw jako obiekt wyceny
- 2.3. Klasyfikacja stacji paliw..

CZĘŚĆ 3. MODELE FUNKCJONOWANIA STACJI PALIW.

- 3.1. Modele funkcjonowania stacji paliw..
- 3.2. Umowa o prowadzenie stacji (ajencyjna)
- 3.3. Umowa franczyzowa.

CZĘŚĆ 4. INFORMACJE NIEZBĘDNE DO WYCENY STACJI PALIW.

- 4.1. Due diligence - pojęcie, cel, obszary analizy.
- 4.2. Due diligence w wycenie stacji paliw..

CZĘŚĆ 5. ANALIZA POTENCJAŁU HANDLOWEGO.

- 5.1. Ocena ogólnej atrakcyjności lokalizacyjnej
- 5.2. Potencjał lokalizacyjny sprzedaży paliw..
- 5.3. Marża na sprzedaży paliw..
- 5.4. Sprzedaż pozapaliwowa.

CZĘŚĆ 6. KALKULACJA WARTOŚCI STACJI PALIW WG POLSKICH STANDARDÓW I STANDARDÓW RICS.

- 6.1. Podstawy wyceny metodą zysków wg standardów polskich
- 6.2. Rachunek wyceny stacji paliw
- 6.3. Ustalenie udziału właściciela nieruchomości w dochodzie ze stacji paliw
- 6.4. Zasady wyceny stacji paliw wg standardów brytyjskich
- 6.5. Analiza porównawcza zasad wyceny wg standardów polskich i brytyjskich

CZĘŚĆ 7. WYCENA NIERUCHOMOŚCI STACJI PALIW A WYCENA PRZEDSIĘBIORSTWA STACJI PALIW