

MREF - 2020: стратегии и тактики девелопмента

19 ноября 2020

10:00 - 10:30

Начало регистрации. Приветственный кофе

10:30 - 12:00

Стратегическая сессия. Трансформация отрасли и меры ее поддержки

Недавняя пандемическая «встряска» показала, что даже известная консерватизмом отрасль недвижимости может быстро меняться, подстраиваясь под внешние условия. Застройщики задумались уже не только об оцифровке отдельных процессов, но о глобальной цифровизации деятельности и возможной трансформации в сервисные компании либо в fee-девелоперов. Ключевая проблема для отрасли за время пандемии не изменилась и по-прежнему формулируется так: где найти новые выгодные источники финансированиястроек и как выстроить отношения с кредиторами и потребителями, чтобы довольными остались и те и другие? Стоит ли обращаться к государству за субсидиями на жилищное строительство? Эти и другие вопросы обсудим на стратегической сессии.

Основные темы для обсуждения

- Жилье в комфортной среде: взгляд в будущее.
- Меры поддержки отрасли государством и банками.
- Что важнее стимулировать: спрос или предложение? И как обеспечить их правильный баланс?
- Какие девелоперские компании останутся на рынке недвижимости?
- Ипотечные ценные бумаги и инфраструктурные облигации как дополнительный источник стимулирования жилищного строительства.

12:00 - 12:30

Кофе-брейк

12:30 - 13:30

Параллельные сессии

12:30 - 13:30

2.1. Практическая сессия. Ипотека как строительные леса для отрасли недвижимости

Для нормальной экономики проектов отрасли недвижимости необходима поддержка спроса. Субсидирование процентной ставки по ипотеке для новых проектов с эскроу, а также льготные ипотечные программы застройщиков и банков стимулируют потенциальных покупателей квартир к их приобретению. По данным Дом.РФ, 75% строящегося жилья сейчас покупается в ипотеку. За январь – август 2020 года в России было выдано 895 000 ипотечных кредитов на 2,2 трлн рублей – это абсолютно рекордные показатели. Как долго и насколько успешно ипотека будет оставаться драйвером рынка, обсудим на сессии «Ведомостей».

Ключевые темы для обсуждения

- Ипотека с господдержкой: продлить нельзя закончить.
- Расширение потенциала ипотечного кредитования: перспективы и риски.
- Ипотека от застройщиков: адаптация продукта под изменившиеся экономические условия.

12:30 - 13:30

2.2. Практическая сессия. Новые технологии продаж

Спрос, стимулируемый ипотечными кредитами, необходимо поддерживать новыми методами и технологиями продаж. Застройщики и риелторские компании ищут новые идеи для продвижения такого дорогостоящего продукта, как недвижимость, делая упор на персонализацию клиентского предложения. Что тормозит создание полноценных маркетплейсов недвижимости? Как поймать и удержать ускользающий к конкурентам платежеспособный спрос? Обсудим на сессии «Ведомостей».

Основные темы для обсуждения

- Как кастомизировать девелоперский продукт?
- Как использовать «большие данные» для маркетингового продвижения новостроек?
- Виртуальные технологии в помощь продажам реальной недвижимости.
- Постпродажный сервис и специализированные мобильные приложения как инструмент повышения потребительской лояльности.

13:30 - 13:45

Кофе-брейк

13:45 - 15:00

3. Специальная сессия. Коммерческая недвижимость – новый виток развития

Рынок коммерческой недвижимости в этом году столкнулся с самым беспрецедентным вызовом за всю свою историю. Торговые центры, офисы и гостиницы во время карантина потеряли арендаторов и постояльцев, а вместе с ними и денежные потоки. В лучшем положении оказались склады и коворкинги как наиболее гибкие сегменты рынка. На этой сессии мы обсудим перспективы восстановления и дальнейшего развития всех сфер коммерческой недвижимости.

Ключевые темы

- Перспективы развития различных сегментов коммерческой недвижимости.
- Переоценка активов и пересмотр инвестиционных стратегий.
- Новые возможности финансирования и реструктуризация кредитов.
- Работа с арендаторами, восстановление арендных потоков торговых центров.
- Склады и коворкинги как новый инвестиционный инструмент.