

MREF¹ 2024: стимулы для спроса, контроль над предложением

12 ноября 2024

10:00 - 10:30

Регистрация. Приветственный кофе

10:30 - 12:00

Сессия 1. **Переоценка рынка недвижимости**

В конце июля в стройке находилось 115,5 млн кв. м, и девелоперы продолжали наращивать ее объемы. В то же время доля непроданного жилья почти достигла 77 млн кв. м (по данным Единой информационной системы жилищного строительства). Эта доля, отмечают аналитики, увеличивалась даже при «всеобщей» льготной ипотеке, как она изменится при отмене последней, предсказать никто не берется. Перспективы рынка недвижимости обсудим на сессии «Ведомостей».

Модератор

Валерия Мозганова, редактор отдела «Недвижимость», радиостанция Business FM

Темы для обсуждения

- Точки роста девелоперского бизнеса.
- Что будет с предложением на первичном рынке?
- Что станет не только с продажами, но и с качеством стройки в свете роста себестоимости, дефицита рабочей силы, ощутимого (в 10 раз) снижения штрафов и размера неустойки, взыскиваемой с девелоперов в пользу потребителей?
- Как девелоперы могут поднять доходность своего бизнеса путем диверсификации портфеля, включив в него коммерческую недвижимость?
- Ждать ли увеличения числа новых, региональных, игроков на столичных рынках недвижимости?

Спикеры

Алексей Алмазов, управляющий партнер по сегменту «Регионы», ГК ФСК

Денис Бородако, генеральный директор, Dominanta

Антон Глушков, президент, НОСТРОЙ

Михаил Гольдберг, руководитель аналитического центра, «Дом.РФ»

Анатолий Клинков, директор по взаимодействию с инвесторами, ГК «А101»

Денис Лебедев, вице-президент блока развития и взаимодействия с государственными органами, GloraX

Юрий Муценек, статс-секретарь, заместитель министра, Министерство строительства и ЖКХ России (выступление по видеоконференцсвязи)

Андрей Постников, исполнительный директор, CORE.XP

Александр Шарапов, президент, Becar Asset Management (выступление по видеоконференцсвязи)

Владимир Щекин, сооснователь, совладелец, группа «Родина»

Сессия 2. Офисы как перспективный рынок

Что ждет рынок коммерческой недвижимости – в первую очередь офисной – после прошлогоднего «инвестиционного бума» (точнее, перепродажи и реализации активов ушедших из России компаний)? На фоне нехватки площадей в аренду офисы стали пользоваться повышенным спросом у конечных пользователей и дорожать: из обещанных к вводу в 2024 году почти 0,7 млн кв. м к продаже предлагается 72% (данные CORE.XP). Консультанты Ricci предполагают увеличение числа сделок с офисами «в бетоне» из-за дефицита площадей с отделкой.

Какой рост покажут офисы как в квадратных метрах, так и по объему привлеченных средств? Изменятся ли предпочтения покупателей/арендаторов? Приведет ли дефицит площадей с отделкой к росту интереса к офисам «в бетоне»? Обсудим на сессии «Ведомостей».

Модератор

Екатерина Белова, член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями, IBC Real Estate

Темы для обсуждения

- Сдадут ли девелоперы заявленные объемы коммерческих «новостроек»?
- Как изменятся предложение разных офисных форматов и их проекты?
- Кому будут нужны качественные офисы?
- Будет ли расти спрос на офисы без отделки, каковы в связи с этим перспективы сегмента fit-out² и дизайна интерьеров?

Спикеры

Алексей Алешин, управляющий директор, «Товарищество Рябовской мануфактуры»

Михаил Бродников, генеральный директор, Space 1

Татьяна Грихно, руководитель проекта бизнес-квартала «Прокшино», ГК «А101»

Александра Захарова, директор по коммерческой недвижимости, Level Group

Елизавета Ильохина, директор коммерческого департамента, West Wind Group

Кермен Мастиев, директор по продаже и аренде офисной недвижимости, MR Group

Марина Ребикова, руководитель направления коммерческой недвижимости, Coldy

²Fit-out (англ.) – комплекс работ по оформлению пространства в коммерческих объектах: от проектирования до отделки интерьеров. Заказчику сдается готовый объект, выполненный по персональному проекту.

14:00 - 15:00

Обед

15:00 - 16:45

**Сессия 3. Жилье городское или загородное.
Альтернатива или дополнение?**

По итогам I кв. 2024 г. соотношение введенных квадратных метров частных домов к многоквартирным было 70% на 30%, сообщил «Дом.РФ». Там полагают, что каждый второй индивидуальный дом может строиться с использованием ипотечных инструментов. В июле ВТБ объявил о запуске с августа ипотеки на ИЖС с использованием эскроу-счетов (средства заемщиков будут перечислены подрядчикам по завершении стройки). Это может увеличить число загородных поселков «от девелопера», то есть компаний, специализирующихся на массовом многоквартирном жилье. Пока что спрос на загородном рынке не радует продавцов, а предложение – покупателей. Что выберет современный потребитель: квартиру в новостройке, жилье на вторичном рынке или загородный дом (вариации: таунхаус, дачу, коттедж), обсудим на сессии «Ведомостей».

Модератор

Екатерина Ломтева, генеральный директор, «Ricci | Жилая недвижимость»

Темы для обсуждения

- Недвижимость как продукт конечного потребления или как инвестиция.
- Будет ли смещение спроса на загородное (или пригородное) жилье? И каким будет предложение в этом сегменте?
- Станет ли льготная ипотека (в том числе ипотека с эскроу) на ИЖС катализатором для роста спроса и предложения на загородном рынке?
- Новые схемы продаж городского жилья.
- Идеальная недвижимость глазами потребителя, девелопера, инвестора.

Спикеры

Диана Гурусова, руководитель направления корпоративных продаж и ипотеки, девелопер «Стадион «Спартак»

Иван Жигарев, управляющий партнер, bnMAP.pro

Евгений Квасенков, директор развития жилищной сферы, ДОМ.РФ

Екатерина Крапивина, директор по продажам, Villagio Realty

Валерий Лукинов, учредитель, экспертный клуб «Загородный девелопмент»

Ольга Магилина, директор департамента загородной недвижимости, VSN Group

! В конце сессии будет розыгрыш призов от организаторов

17:00 - 18:00

Five o'clock tea в зале Rooftop. В чем сила бренда

По данным Media Instinct Group, для 61% покупателей массового жилья имеет значение репутация застройщика, а 13% начинают искать квартиру сразу с конкретной компании. 60% потенциальных покупателей в Москве важно видеть активность застройщика в СМИ, его «имя» должно быть «на слуху». Какое значение в текущих условиях – удорожании ипотеки и снижении платежеспособного спроса – имеет бренд девелопера, и как его правильно продвигать. Обсудим на сессии «Ведомостей».
Five o'clock tea (англ.) – пятичасовой чай.

Модератор

Сергей Оленюк, управляющий партнер United Partners (входит в Media Instinct Group)

Темы для обсуждения

- Заработать «на имени»: сколько современный покупатель готов доплатить за бренд застройщика?
- От массового жилья до элитного сегмента: как выстроить «брендовые» продажи?
- Конкуренция маркетологов: как в ней победить?
- Новые «фишки» клиентоориентированности.

Спикеры

Александр Веселов, директор по маркетингу, «Кортрос»

Динара Лизунова, директор по внешним коммуникациям Capital Alliance

Юлия Шелухина, директор по маркетингу и рекламе, Level Group

Илона Шергина, директор по маркетингу, «Девелопер «Стадион «Спартак»

18:00 - 19:00

Коктейль. Неформальное общение