

Недвижимость: стратегии рынка в 2026 году

03 апреля 2026

09:30 - 10:00 Регистрация участников. Приветственный кофе

10:00 - 12:00 Сессия 1. Рынок недвижимости на фоне основных вызовов 2026 года

Главный вызов рынка в 2026 году по-прежнему финансовый: повышенная налоговая нагрузка приводит к росту издержек, высокий уровень ставок сохраняется, меняются условия ипотечных программ. Законодательные изменения также вносят существенные коррективы в работу девелопера и влияют на покупательскую способность конечного потребителя. Тем не менее рынок жилой и коммерческой недвижимости адаптируется и продолжает реализовывать текущие проекты, планировать новые объекты в современных условиях. На сессии поговорим о текущих показателях рынка недвижимости, итогах первого квартала 2026 года и осторожных прогнозах.

Темы для обсуждения

- Законодательные изменения на рынке недвижимости: новая реальность 2026 года.
- Рынок жилой недвижимости в 2026 году.
- Рынок коммерческой недвижимости в 2026 году.
- Инвестиционные стратегии в период замедляющейся экономики.
- Перспективы спроса в жилой недвижимости.
- Управление спросом и предложением в коммерческой недвижимости.
- Рабочие стратегии рынка в 2026 году для удержания и развития бизнеса.
- Управляющие компании как партнеры по капитализации активов.

12:00 - 12:30 Кофе-брейк

12:30 - 14:00 Сессия 2. Недвижимость-2026: ставка на доходность с фокусом на покупателя

Конечная цель любого девелопера и собственника недвижимости – продажа объекта. Именно поэтому жилые и коммерческие площади в последние годы все больше позиционируются как возможности и инструменты получения доходности.

Недвижимость превращается в поставщика инвестиционных продуктов для конечного потребителя. На сессии обсудим форматы жилой и коммерческой недвижимости, которые выгодно отличаются на рынке своим потенциалом быстрой окупаемости и получения высокой доходности. И самое главное – что позволяет девелоперам и собственникам поддерживать на них высокий спрос.

Темы для обсуждения

- Офисные площади как инвестиционный продукт.
- Light industrial как самостоятельная ниша на рынке недвижимости.
- Курс на ЦОДы.
- Апартаменты и апарт-отели – наиболее понятный выбор частных лиц.
- Жилая недвижимость – уверенный игрок в топе инвестиционных продуктов.
- Торговая недвижимость – потенциал для инвестиций.

14:00 - 15:00

Обед

15:00 - 16:30

Сессия 3. Фаза сервиса на рынке недвижимости

Построить дом, продать квартиру или сдать в аренду офисное помещение сегодня недостаточно – покупатель хочет не просто владеть объектом, ему нужна ценность, возможность получения пассивного дохода. Рынок недвижимости трансформируется из продавца в проводника определенной идеологии. Главными факторами успешного проекта в 2026 году остаются локация, инфраструктура и доходность. На сессии поговорим о том, как сформировать и продать конечному потребителю идею, окружив его вниманием, заставить почувствовать заботу и предложить высокий уровень сервиса.

Темы для обсуждения

- Подходы к реализации площадей в жилой недвижимости.
- Стратегии реализации коммерческих площадей.
- Три «кита» успешного проекта: локация, инфраструктура и доходность.
- Сильный нейминг: изменит ли закон о защите русского языка в публичном пространстве подходы к позиционированию проектов?
- Цифровизация процессов как инструмент повышения лояльности покупателя.

16:30

Окончание деловой программы