

PROESTATE-2017: REAL ESTATE FULL CYCLE

13 сентября 2017

ЗАЛ

КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №1
STRATEGY

КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №2
PRACTICE

КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №3
SOLUTIONS

ЗАЛ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ №1
ACADEMY OF REAL ESTATE

ЗАЛ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ №2
ACADEMY OF REAL ESTATE

ПРЕСС-ЦЕНТР

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ СТЕНД PROESTATE

RADISSON ROYAL HOTEL MOSCOW

10:00-10:45

Торжественное открытие форума и обход выставочной экспозиции Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Михаила Александровича Менья, представителями Правительства Москвы и официальных делегаций

11:00-12:30

Конференция
ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:
практика реальных мер

- Формирование комфортной среды для жителей: позиция Министра. Инициативы господдержки жилищного строительства: меры стимулирования спроса и предложения
- Принципы формирования современного спроса в массовом сегменте жилья. Механизмы повышения привлекательности проекта
- На что обращать внимание покупателю при выборе квартиры? Какие типы и форматы жилья будут востребованы в ближайшем будущем?
- Какие рыночные критерии, потребительские предпочтения и объемно-планировочные характеристики необходимо учитывать сегодня при проектировании здания, чтобы получить качественный объем?
- Как за счет концепции минимизировать проектные затраты и обеспечить максимальную прибыль?
- Секреты квартирографии: типовые решения или индивидуальный подход – что выбирает девелопер? Уникальный проект за оптимальные деньги – возможно ли это?
- Как увеличить доходность проекта в условиях конкурентного рынка?
- Показать товар лицом: новые способы привлечения покупателей

Панельная дискуссия
ДОБРОСЕДСКАЯ СРЕДА:
возможности коллективного управления

- Что представляют собой добрососедские отношения? Как они влияют на нашу повседневность и каким образом преобразуют городскую среду?
- Человек, активно вовлеченный в добрососедские отношения – кто он?
- Что является драйвером благоприятного развития добрососедских отношений?
- В чем отличие сообществ, стимулируемых девелопером от сообществ, возникающих самостоятельно, по инициативе жителей?

Панельная дискуссия
ИНВЕСТИЦИИ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ:
принципы качественных решений

- Приоритетные задачи Московской региона, нацеленные на увеличение градостроительного потенциала территорий
- Перспективные направления строительной отрасли. В какие проекты инвестировать?
- За счет чего можно повысить привлекательность МО, чтобы усилить миграцию населения из других областей?
- Немного аналитики: уровень инвестиционной активности подмосковного рынка недвижимости, ключевые тенденции рынка новостроек, объемы строительства в динамике ввода в эксплуатацию жилых проектов, средняя цена квадратного метра
- Структура спроса: ключевые потребительские группы Подмосковья и их предпочтения. О чем мечтает сегодня покупатель и какие качественные характеристики жилья являются для него решающими?
- На грани себестоимости: как создать востребованный продукт не столкнувшись с кризисом ликвидности? Что позволяет снизить себестоимость проекта?
- Доступные механизмы окупаемости объектов социального назначения в составе комплексной застройки
- Инженерная инфраструктура – какова цена вопроса? С какими реалиями сталкиваются сегодня застройщики Подмосковья при присоединении к энергосети и как решают проблемы подключения?

УЧЕБНЫЙ КУРС
Лицензиат и организатор: BOMA
BOMA International

10:00-16:00

- Обзор стандартов BOMA International. Какой стандарт BOMA выбрать?
 - Офисные здания
 - Промышленные здания
 - Торговые здания
 - Складские помещения
 - Многофункциональные здания смешанного типа
 - Многоквартирные жилые здания
 - Общая валовая площадь здания (Gross Area)
- Стандарт измерения площадей в офисных зданиях ANSI/BOMA Z65.1-1996/2010/17. Краткое сравнение стандартов BOMA. Эволюция до обновленного стандарта
 - Детализация обновленного стандарта BOMA
 - Преимущества обновленного стандарта BOMA над B11
 - Универсальная терминология последних ревизий стандартов BOMA
 - Классификация помещений в здании
 - Правильное определение границ помещений в здании
 - Разница в количестве арендаторов на этаже и в здании в целом
- Два метода обмера в стандарте ANSI/BOMA Z65.1-2010/17 (основным отличием методов является подход к измерению площади общего пользования):
 - Метод А (различные коэффициенты для разных арендаторов)
 - Метод В (единый коэффициент для всех арендаторов)

Презентация Gravin Group
5D BIM: формула снижения рисков и повышения рентабельности проектов

11:20-12:00

- Снижение рисков инвесторов при использовании BIM-подхода с гарантией качества проектных решений и неизменной сметой строительства
- Прозрачность и эффективность взаимодействия всех участников процесса developments, современная глубокая и регулярная отчетность и прогнозируемое финансовое планирование
- Качественное многовариантное BIM-проектирование, ориентированное на конкретные потребности заказчика – 3D-проект по цене 2D без коллизий
- 5D BIM — ответ на современные вызовы developments

Инвестиционные продукты сети апарт-отелей «Вертикаль»
Стенд BECAR Asset Management Group

11:00-11:30

Пресс-завтрак
Стенд BECAR Asset Management Group

Ретроспектива рынка апарт-отелей. Как менялся облик сегмента в течение последних 5 лет

Управление инвестиционной недвижимостью
Стенд BECAR Asset Management Group

11:40-12:10

Деловой завтрак
Соорганизатор: Строительный Еженедельник

Недвижимость в регионах: формула производительности

09:00-11:00

- Внедрение целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышение инвестиционной привлекательности регионов
- Инвестиционные точки роста в регионах, создание благоприятной для инвестирования среды, механизмы софинансирования инвестиционных проектов через региональные программы
- Специфика региональных рынков жилой недвижимости России: перспективы и особенности developments
- Жилая недвижимость: качественное перерождение и регионализация портфелей
- Апартаменты: расширение географии и специализация формата
- Тенденции переоборудования корпоративных офисов в регионы
- ТРК: манифест реконцепции Индустриальной недвижимости: кластеризация и национальный стандарт

13:00-14:30

Панельная дискуссия с участием Клуба инвесторов Москвы
Столичный development: как изменить рынок в новом бизнес-сезоне?

- Соорганизатор: Москомстройбизнес, Ассоциация инвесторов Москвы
- Комплексное развитие территорий в Москве: новые подходы и реализации проектов. С чем сегодня столкнулись девелоперы? Каких шагов ждут от власти?
- Инвестиции в недвижимость: переосмысление и вызовы нового бизнес-сезона
- Новая версия 214-ФЗ: куда приведут законодательные изменения столичный рынок developments?
- Реализация строительных проектов: что сегодня ждут девелоперы от московских властей?
- Чем власть может помочь застройщикам?

Панельная дискуссия
Инвесторы «по карману»: вкладываем в недвижимость

- Могут ли средства мелких и средних инвесторов стать полноценным инструментом финансирования проекта?
- Как привлечь деньги частных инвесторов в проекты недвижимости?
- Коллективные инвестиции на рынке недвижимости
- В какие секторы рынка выгодно вкладывать: апартаменты, апарт-отели, зарубежная недвижимость, коммерческая недвижимость, другое?

Конференция
Интернет-маркетинг в недвижимости: как не сбиться на пути от выбора инструментов до цели

12:30-14:30

- Big data. Как обрабатывать и какие данные? Запуск on-line рекламной кампании на основе Big data
- Тест-драйв продукта как инфоповод в digital-продвижении. Как вовлечь аудиторию в виртуальный мини-сервал?
- Продвижение и правильный контент в соцсетях
- Сквозная аналитика как инструмент увеличения продаж. Какой микс каналов приводит больше всего клиентов?
- Нативная реклама: модно или эффективно? Какие метрики эффективности можно применять?
- Коллтрекинг: для интернет-маркетинга. Как просчитать фоновые звонки, клики и просмотры?

Обучающая программа ACADEMY OF REAL ESTATE
Управление офисной недвижимостью: эффективная работа с арендаторами

13:00-14:00

- Переход от рентной модели управления объектом к сервисной: пошаговая инструкция
- Digital-инструменты при формировании стратегии развития БЦ
- Формирование лояльности арендаторов: репутация и контроль
- Членство и рентабельность: эффективная работа с негативом и претензиями

Обучающая программа ACADEMY OF REAL ESTATE
Рачительное управление эксплуатационными расходами

14:00-15:00

- Сегментация целевой аудитории проекта
- Создание сайтов под сегменты целевой аудитории
- Каналы привлечения клиентов на сайты
- Как выстраивать работу с теми клиентами, про которых забывает менеджер отдела продаж. Реактивация клиентской базы
- Создание системы привлечения и удержания клиентов

Пресс-конференция с участием руководителя департамента развития новых территорий города Москвы - Владимира Фёдоровича Жидкина

12:30-13:30

- Как развивается сегодня Новая Москва? Стратегия преобразований и ключевые точки роста на ближайший пять лет?
- Темпы и объемы строительства в ТиНАО: цифры и факты. Какие проекты являются на данный момент приоритетом развития округа?
- Какие совместные программы инвестиционного развития НМ предлагает застройщикам власть?
- Места приложения труда в ТиНАО – потенциал и перспективы? Государственные программы развития рынка труда и занятости населения в пределах НМ

Презентация CCIM
CCIM на международной арене коммерческих инвестиций в недвижимость

Соорганизатор: Certified Commercial Investment Member

13:30-14:30

Церемония награждения
Центральный стенд PROESTATE

Green Awards
12:30-13:00

Секреты и лайфхаки проектирования AGILE-пространства
Стенд BECAR Asset Management Group

13:00-13:20

Социальный маркетинг или как сформировать сообщество соседей в районном ТЦ
Стенд BECAR Asset Management Group

13:00-13:20

ЗАЛ	КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №1 STRATEGY	КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №2 PRACTICE	КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №3 SOLUTIONS	ЗАЛ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ №1 ACADEMY OF REAL ESTATE	ЗАЛ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ №2 ACADEMY OF REAL ESTATE	ПРЕСС-ЦЕНТР	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ СТЕНД PROESTATE	RADISSON ROYAL HOTEL MOSCOW
15:00-16:30	<p>Пленарная сессия</p> <p>Инвестиции в проекты недвижимости – обновленные ожидания</p> <ul style="list-style-type: none"> Актуальные подходы к комплексному устойчивому развитию территорий Обновление городской среды: эффективные инструменты привлечения инвестиций в реновацию Какие изменения в инвестиционные ожидания внес: ФЗ-ФЗ? Арендное жилье: привлечение частных инвесторов через ЗПИФы. На что могут рассчитывать средние и мелкие инвесторы? Городская среда – территория обновления. Как меняется сегодня облик российских городов и каковы главные приоритеты проекта «ЖОУ и городская среда»? Долевое строительство: принципы и механизмы работы компенсационного фонда. Ипотечное кредитование в России 			<p>Обучающая программа ACADEMY OF REAL ESTATE</p> <p>«Создание концепции проектов: изучение потенциала участка»</p> <p>15:15-16:15</p> <ul style="list-style-type: none"> Расчет инвестиционных возможностей земельного участка на базе геомаркетинговых технологий Определение потенциала локации, незанятые ниши Расчет будущей посещаемости, доли рынка, оборота и арендной ставки Оценка градостроительного потенциала участка с точки зрения девелопера Анализ параметров и сбор сведений о земельном участке: в какой последовательности реализовывать? 		<p>Пресс-подход с участием Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации – Михаила Александровича Меня</p> <p>14:45-15:00</p>	<p>Коворкинг-либбез:</p> <p>Стенд BECAR Asset Management Group</p> <p>«Я в коворкинги пошел... Зачем коворкинги корпорациям»</p> <p>15:30-16:00</p> <hr/> <p>Full FM промышленных площадок на примере ОАО Кировский завод</p> <p>Стенд BECAR Asset Management Group</p> <p>16:45-17:00</p>	
17:00-18:30	<p>Сессия-прогноз</p> <p>Инвестиции в регионы России</p> <p>Соорганизатор: Российская гильдия управляющих и девелоперов (РГУД)</p> <ul style="list-style-type: none"> I ЧАСТЬ Рейтинг «Города притяжения» Презентация исследования инвестиционной привлекательности регионов России Спикер: Colliers International II ЧАСТЬ Прогнозы инвестиционной привлекательности регионов России от практиков Не нефть единой. Особенности инвестиций в объекты недвижимости Тюменской области 	<p>Конференция</p> <p>Ритейлеры и собственники ТЦ: взаимодействие в эпоху digital-революции</p> <ul style="list-style-type: none"> Торговый центр как элемент Omni-channel маркетинга ритейлера Big data как основа для ибегзаисии: новые способы сбора данных о потребителе и анализа этих данных для создания уникального/акционного предложения для потребителя Привлечение посетителей ТЦ через технологии геолокационного маркетинга Мобильные приложения для продвижения сервисов ТРЦ и акций арендаторов Цифровые инструменты-помощники для продавцов в точках продаж 	<p>Конференция</p> <p>Маркетинг объектов недвижимости.</p> <ul style="list-style-type: none"> ТОП-10 эффективных инструментов продаж. Что может маркетинг в системе дифференцированных продаж? Стратегия коммуникации: персональный подход к покупателю VS портрет покупателя широкими мазками Среда проживания как новый тренд позиционирования. Как создавать и продвигать жилой комплекс с атмосферой? 5 Case Study: акции с высокой конверсией в продажи Повышение конверсии рекламных каналов Фрод в маркетинге недвижимости и как с ним бороться: реальные инструменты и полезные лайфхаки Вирусные ролики. Насколько подобная маркетинговая стратегия «на грани фола» помогает продавать? Как оценить эффективность вирусного ролика? 	<p>Обучающая программа ACADEMY OF REAL ESTATE</p> <p>Анатомия неуспешного проекта. Технологии оценки рисков инвестиционно-строительных проектов</p> <p>16:15-17:00</p> <ul style="list-style-type: none"> Индикаторы рисков инвестиционно-строительного проекта. Системный подход при моделировании инвестиционно-строительного проекта Особенности расчета стоимости услуг по управлению проектом Методика выбора контрагентов и управления контрактами Способы минимизации рисков инвестиционно-строительных проектов 		<p>Вручение премии</p> <p>Good Innovations</p> <p>17:00-18:00</p>	<p>Вручение призов от Премии PROESTATE AWARDS и CRE App</p> <p>Центральный стенд PROESTATE</p> <p>17:00-17:30</p>	<p>Пресс-коктейль</p> <p>Организатор: ГК «Спектрум»</p> <p>Реновация как профессиональный вызов</p> <p>17:00-19:00 Колонный зал</p> <ul style="list-style-type: none"> Может ли измениться стандарт комплексной городской застройки мегаполиса благодаря реновации? Возможно ли обеспечить баланс инвестиционной привлекательности для девелопера и комфортных условий для жителей, необходимости типовых решений и современной качественной архитектуры? Какие возможности и возможности дает реновация вам как участникам рынка?
18:30-00:00	<p>PROEstate MediaAwards-2017. Всероссийский конкурс журналистов</p>							

PROESTATE-2017: REAL ESTATE FULL CYCLE

14 сентября 2017

ЗАЛ

КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №1
STRATEGY

КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №2
PRACTICE

КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №3
SOLUTIONS

ЗАЛ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ №1
ACADEMY OF REAL ESTATE

ЗАЛ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ №2
ACADEMY OF REAL ESTATE

ПРЕСС-ЦЕНТР

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ СТЕНД PROESTATE

RAISSON ROYAL HOTEL MOSCOW

10:00-11:30

Пленарная сессия

Новая Москва: итоги первой пятилетию

Соорганизатор: Департамент развития новых территорий г. Москвы

Инвестиционные ожидания Новой Москвы – главные приоритеты власти и возможности для бизнеса

Что требуется участникам рынка, чтобы наладить механизмы эффективного освоения новых территорий столиц?

Инфраструктурный баланс: в каких проектах особенно остро нуждается сегодня ТИИД?

С чем сталкиваются девелоперы при запуске новых проектов? При каких условиях возможна стабильно положительная динамика темпов строительства?

Развитие проектов КОТ: проблемы и перспективы

Архитектурный облик Новой Москвы: город – «чистого листа» или как не повторить ошибок урбанистического прошлого?

Механизмы обеспечения занятости населения. Каковы возможности для создания дополнительных рабочих мест на новых столичных территориях?

Экспертная мастерская

Путь лидера. Business&Projects ReStart

В фокусе:

Опыт девелоперских компаний в формате прикладных кейсов с экспертизой – что необходимо знать, каких ошибок можно избежать и как действовать, чтобы адаптировать свой бизнес к изменившимся условиям рынка, минимизировать последствия кризиса и, отстроившись от конкурентов, выйти на новый виток развития и процветания

Истории проектов, демонстрирующие профессионализм, гибкость и изобретательность девелоперов, которые методом проб и ошибок сумели переориентировать и реформатировать свои объекты под новые экономические реалии. Профессионалы рынка поделятся с участниками своими навыками и дадут практические советы – как увеличить востребованность проекта и обеспечить его доходность и процветания

Тематики кейсов:

Реструктуризация активов, оптимизация финансовой модели

Диверсификация бизнеса

Новые стратегии, векторы альтернативного развития

Готовые антикризисные решения

Механизмы формирования уникальных характеристик проекта

Методы, которые помогают обойти конкурентов

Рабочие идеи по реконструкции и реновации

Рекомендации по изменению функционального назначения объектов

Круглый стол

ULLI Investment Leader's Summit

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: правила игры для иностранного капитала

Какова сегодня доля иностранного капитала на отечественном рынке коммерческой недвижимости? Возможны ли позитивные изменения в ближайшем будущем?

Какие стратегии инвестирования использует зарубежный бизнес, работая в России?

Главные инвестиционные риски, которые важно учитывать при планировании

Факторы спроса и доходности – насколько точно их можно спрогнозировать (для торгового, офисной, складской и гостиничной недвижимости)

Какие проекты коммерческого сектора вызывают сегодня наибольший интерес у зарубежных инвесторов? Характеристики, которые имеют решающее значение

При каких условиях иностранные компании готовы вкладываться в российские проекты, даже с учетом высоких инвестиционных рисков?

Обучающая программа

ACADEMY OF REAL ESTATE

Практикум: Управление жилой недвижимостью. Как заработать на управлении жильем?

10:00-11:00

Может ли собственная УК стать доходным подразделением девелопера?

Механизмы монетизации услуг управляющих компаний, где искать источники дохода

Взаимодвижение УК с сервисными службами и поставщиками: как оптимизировать затраты на обслуживание объекта, механизмы снижения нерациональных издержек. Проектный менеджмент в ЖК

Оптимизация работы управляющей компании за счет онлайн сервисов и дигитализации процессов

Современное управление жилой недвижимостью как инструмент создания комфортной городской среды

Обучающая программа

ACADEMY OF REAL ESTATE

Позиционирование и продвижение ТЦ. Как нарастить трафик

11:00-12:00

Меры поддержки покупательского спроса маркетинговыми инструментами, кросс-маркетинговые активности с арендаторами в борьбе за трафик посетителей

Механизмы формирования спроса на посещение определенной точки продаж, способы формирования эмоциональной приверженности к месту покупок

Генерация целевого регулярного трафика за счет lifestyle-проектов

Обучающая программа

ACADEMY OF REAL ESTATE

Отдел продаж застройщика: создание, управление, контроль

10:00-11:00

Как выполнить план по объему и качеству блокчейна в жилой недвижимости. Основные препятствия

Отличие продаж "вчера", "сегодня" и что нас ждет в продажах "завтра"

Почему необходимо трансформировать технологию продаж сегодня

Обучение менеджеров и системы мотивации: работа на результат

Чек-лист для оценки системы продаж

Обучающая программа

ACADEMY OF REAL ESTATE

Эффективная система привлечения клиентов к проектам жилищного строительства в период кризиса

11:00-12:00

Сегментация целевой аудитории проекта

Создание сайтов под сегменты целевой аудитории

Каналы привлечения клиентов на сайты

Как выстраивать работу с теми клиентами, про которых забывает менеджер отдела продаж. Развитие клиентской базы

Создание системы привлечения и удержания клиента

Дискуссия

Блокчейн, ICO и криптовалюта – к чему готовиться рынку недвижимости?

11:30-12:30

Развитие и возможности применение блокчейна в жилой недвижимости. Основные препятствия

Готово ли профессиональное сообщество и потребители к технологическим переменам? Как сформировать широкую пользовательскую аудиторию?

В Москве уже известны случаи продажи недвижимости за биткойны. Получит ли такая практика широкое распространение?

Создание блокчейн-площадки для продажи городской недвижимости: какие риски позволят устранить децентрализованный принцип работы.

TOBY Awards. Выдающееся здание года

11:30-12:00

Бизнес-завтрак

Создание коворкинг-центра на базе имущества государственной корпорации: оптимизация имущественного портфеля через выполнение поручения президента РФ по переходу на цифровую экономику

08:30-11:00

Колонный зал

Согласно заявлению президента РФ, на основе государственных компаний в развитии малого предпринимательства и бизнес-акселераторов, по мнению профессионального сообщества, один из способов поддержания этой инициативы. Однако формирование этих площадок требует специальных профессиональных компетенций, знания бизнес-реалий, владения инструментами управления недвижимостью – всего того, от чего так далеки государственные компании.

Формат коворкингов на базе имущества госкорпораций, нацеленный на развитие малого предпринимательства и бизнес-акселераторов, по мнению профессионального сообщества, один из способов поддержания этой инициативы. Однако формирование этих площадок требует специальных профессиональных компетенций, знания бизнес-реалий, владения инструментами управления недвижимостью – всего того, от чего так далеки государственные компании.

Итогом бизнес-завтрака станет создание дорожной карты по запуску новых цифровых проектов в государственных компаниях.

12:00-13:30

Бизнес-лаборатория

Время меняться: новые форматы на рынке недвижимости

Запуск – Развитие – Продвижение – Ошибки – Стратегия успешного управления

Adfile-пространства. Гибкие инфраструктурные офисные решения для гибких управленческих задач. Как adfile-пространства помогают повысить эффективность взаимодействия между сотрудниками и способствуют созданию инновационных продуктов?

Коворкинги. От стартапов и фрилансеров до проектных команд крупных корпораций: как сейчас работает гибкая модель аренды рабочего места? Почему повышается интерес к коворкингам со стороны собственников, действующих БЦ классов А и В? Стоит ли инвестировать в специализированный коворкинг? Как сделать из коворкинга «место притяжения»?

Коллинги. Микроапартаменты с общественными пространствами или закрытые сообщества по интересам? Как монетизировать спрос на недорогое жилье в креативной обстановке?

Light Industrial. Особенности формата и ниши в складском секторе. Обеспечивает ли малый и средний бизнес устойчивый платежеспособный спрос на проекты Light Industrial в Москве и регионах? Какие подформаты Light Industrial могут стать наиболее привлекательными для инвесторов?

Пресс-конференция Группы РСН по выводу нового проекта на рынок

12:00-13:00

Обучающая программа

ACADEMY OF REAL ESTATE

Мастер-класс IREM. Ключевые тренды, воздействующие на бизнес управления недвижимостью

12:00-13:15

Что уже изменилось в работе брокера, занятого в сфере офисной недвижимости

Остались ли в России «брокероориентированные» рынки? Где они: в Москве или в регионах?

За что будут готовы заплатить брокеру девелоперы или арендаторы?

Что еще необходимо изменить в работе брокерских подразделений?

Обучающая программа

ACADEMY OF REAL ESTATE

План сдачи в аренду и удержание арендаторов в БЦ

13:30-14:30

Подготовка объекта к сдаче в аренду: составление плана поиска и привлечения арендаторов (план аренды), выбор основных маркетинговых каналов для реализации плана аренды, определение способа реализации плана аренды (своими силами или с помощью консультантов)

Реализация плана аренды и контроль за ним

Урегулирование проблем с арендаторами в течение срока действия договора аренды

Удержание арендаторов

CRM как международный стандарт управления коммерческой недвижимостью

Обучающая программа

ACADEMY OF REAL ESTATE

Будет ли работа у офисного брокера в 2020 году?

12:00-13:15

Что уже изменилось в работе брокера, занятого в сфере офисной недвижимости

Остались ли в России «брокероориентированные» рынки? Где они: в Москве или в регионах?

За что будут готовы заплатить брокеру девелоперы или арендаторы?

Что еще необходимо изменить в работе брокерских подразделений?

Обучающая программа

ACADEMY OF REAL ESTATE

План сдачи в аренду и удержание арендаторов в БЦ

13:30-14:30

Подготовка объекта к сдаче в аренду: составление плана поиска и привлечения арендаторов (план аренды), выбор основных маркетинговых каналов для реализации плана аренды, определение способа реализации плана аренды (своими силами или с помощью консультантов)

Реализация плана аренды и контроль за ним

Урегулирование проблем с арендаторами в течение срока действия договора аренды

Удержание арендаторов

CRM как международный стандарт управления коммерческой недвижимостью

Обучающий семинар

ACADEMY OF REAL ESTATE

Инвестиции в коммерческую недвижимость: практикум для частного инвестора

12:30-13:30

Стрип-ритейл на первом этаже новостройки: покупка нежилого помещения на этапе строительства

Риски и особенности управления коммерческим помещением в жилом доме

Нальские офисные блоки: правила приобретения

Инвестирование в складские комплексы: как купить и сдать в аренду небольшое помещение

Что может предложить бизнес частному инвестору?

14:00-15:00

Инвестиции в бюджетное жилье: мифы и современные реалии

Преимущества покупки апартаментов перед рисками для инвестционных целей

Алар-опель: пошаговое приобретение и управление. Анализ программ доходности. Особенности налогообложения.

На каком этапе лучше совершать покупку недвижимости?

Как выбрать надежного девелопера? Минимизация рисков.

Что необходимо учитывать при самостоятельном сдаче в аренду?

Сроки возврата инвестиций: как рассчитать рентабельность?

Частные инвестиции: возможности банковского сектора

15:30-16:30

Лизинг и ипотека как инструмент банка для вложения в недвижимость

Создание инвестиционной стратегии и анализ банковских программ

Инвестиционные инструменты для частного инвестора в банковской сфере

Оценка рисков: по каким критериям выбирать банк

Депозит или ПИФ: анализ рисков и преимуществ

Дебаты инвесторов

Организатор: Becar Asset Management Group

12:45-14:00

Публичная встреча 4 команд инвесторов, представляющих различные направления, где каждый будет отстаивать превосходство своего выбора перед прочими

Семинар «Европеизация городского пространства (на примере г. Риги)»

14:00-14:45

Development. Инструкция по применению

Стенд BECAR Asset Management Group

12:00-12:30

PROESTATE Space

Центральный стенд PROESTATE

Церемония вручения знаков и принятия присяги СРМ

13:30-14:15

Деловой бранч

Элитный проект: тонкости продвижения премиальной недвижимости

11:30-14:30

От «премиум» к «де-люкс»: зависит ли инструменты продаж для объектов элит-класса от их категории? Каковы эти различия?

Что выбирает «сливки общества»? Какие параметры и характеристики являются сегодня решающими в вопросе приобретения премиальной жилья?

Искусство продаж: наиболее действенные способы привлечения покупателей в элитном сегменте.

Адекватная цена: какой дисконт может сделать продавец привлекательным, без ущерба для доходности сделки?

Особенности продвижения статусного жилья. Точка пересечения спроса и предложения.

Эффективные форматы, способы вербального и визуального воздействия на сознание покупателя в премиальном сегменте. Как продемонстрировать уникальность проекта лучше других?

Где обитает состоятельный клиент? Панорамные каналы и ресурсы, которые «приводят покупателя»? Из каких рекламных и коммуникационных источников приходит больше всего обращений?

Стоит ли девелоперу элитной недвижимости тратить на имиджевое продвижение, чтобы увеличить спрос и продажи?

Секреты эксклюзивного подхода. Кто создает креатив для «высокого» потребителя и какова его реальная стоимость?

Рекламная кампания премиального объекта: ключевые принципы построения и реализации? Как рационально распределить рекламный бюджет и сколько потратить?

ЗАЛ	КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №1 STRATEGY	КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №2 PRACTICE	КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №3 SOLUTIONS	ЗАЛ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ №1 ACADEMY OF REAL ESTATE	ЗАЛ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ №2 ACADEMY OF REAL ESTATE	ПРЕСС-ЦЕНТР	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ СТЕНД PROESTATE	RADISSON ROYAL HOTEL MOSCOW
14:30-16:00	<p>Экспертная сессия</p> <p>Малозаточный формат: все оттенки качества</p> <ul style="list-style-type: none"> • Особенности, которые делают загородное жилье более привлекательным в противовес городским квартирам? • Перерастут ли проекты малозаточного строительства в более востребованный формат? Какие проблемы тормозят полноценное развитие сегмента? • Государственные программы, призванные улучшить ситуацию со строительством малозаточного жилья в России • Нормативно-правовое регулирование сферы управления малозаточными комплексами • Какова цена комфортной среды в загородных комплексах? Как девелоперы решают проблему высокой стоимости коммунальных и эксплуатационных услуг? Что предлагают жителям? • Содержание и обслуживание объектов общественной инфраструктуры и рекреационных зон – на чьи плечи ложатся эти функции и как распределяются затраты? • Транспортный вопрос – «...люди, где здесь выход?» 	<p>Практическая конференция</p> <p>Эксплуатация зданий на основе BIM-технологий качественного управления</p> <p>14:00-18:00</p> <p>Часть I: Основы разработки эксплуатационной модели</p> <p>14:00-16:00</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обзор подходов, тенденций и систем эксплуатации на базе BIM-технологий • Обзор стандартов и практика применения информационной модели в области эксплуатации объектов недвижимости • Какие эксплуатационные характеристики важно учитывать при разработке проекта и строительстве? • Требования к детализации модели – а нужен ли в эксплуатации Iod500? • Подготовка BIM модели для стадии эксплуатации <p>Часть II: Принципы технического управления на базе информационной модели</p>	<p>Панельная дискуссия</p> <p>Соорганизаторы: Институт Генплана Москва, РГУД</p> <p>Комплексное и устойчивое развитие территории: возможности для города и инвестора</p> <ul style="list-style-type: none"> • Введение понятия «деятельность по комплексному и устойчивому развитию территории» – главная новация Федерального закона от 03.07.2016 N 373-ФЗ. На что обратить внимание инвесторам. • Какие территории станут пилотными в Москве? По каким критериям отбираются данные территории? Проблемы этих территорий и продуман ли механизм их решения? • Механизмы Комплексного развития территорий: по инициативе правообладателя, по инициативе органа местного самоуправления. Обязательства сторон в договоре КРТ. Особенности изъятия земельных участков (ИЗУ) расположенных на них объектов недвижимости. • Градостроительный аспект интеграции программы КУРТ с другими городскими и федеральными программами. • Экономические и градостроительные подходы к формированию инвестиционной привлекательности территорий. 	<p>Мастер-класс CCIM</p> <p>Соорганизатор: Certified Commercial Investment Member</p> <p>Прогноз решений и потребительских моделей пользователя для коммерческих инвестиций в недвижимость</p>		<p>Экспертная дискуссия</p> <p>Architecture of new lifestyles // Архитектура нового образа жизни</p> <p>15:00-16:00</p> <ul style="list-style-type: none"> • Changed lifestyles: изменения в стиле жизни больших городов (работа, отдых, поведение потребителей) – градостроительные и архитектурные решения нового спроса • Placemaking: что должны предлагать места притяжения бизнеса и горожан • Second birth: синергетические решения для обремененных зданий и унылых пространств • Home beyond doors: environment and infrastructure: комфортная среда и инфраструктура в жилых кварталах, ландшафтные и архитектурные решения • New generation of offices: офисные проекты и рабочие места высокой эффективности <p>Церемония вручения премии «Молодые архитекторы в современном девелопменте»</p> <p>16:00-17:00</p>	<p>Agile в недвижимости: начнем с контейнеров</p> <p>Стенд BECAR Asset Management Group</p> <p>14:30-15:00</p> <p>Девелопмент полного цикла – создание типового продукта эконом жилья в классе комфорт</p> <p>Стенд BECAR Asset Management Group</p> <p>15:10-15:30</p> <p>Коворкинг: новое мышление и сила синергии для вашего старта и эффективной работы</p> <p>Стенд BECAR Asset Management Group</p> <p>16:00-16:15</p> <p>Награждение победителей конкурса «Лучший стэнд» и «Лучшие проекты тематических кластеров»</p> <p>Центральный стенд PROESTATE</p> <p>16:00-16:30</p>	
16:30-18:00	<p>Съезд НП "Российская гильдия управляющих и девелоперов"</p>	<p>16:30-18:00</p> <ul style="list-style-type: none"> • Эксплуатация жилых зданий • Эксплуатация объектов коммерческой недвижимости • Эксплуатация линейных объектов • Эксплуатация зданий общественного и муниципального назначения • Энергомоделирование: как сократить расходы на здание с использованием модели? • Использование BIM при реконструкции и реновации объектов. Возможности применения лазерного сканирования и фотограмметрии 	<p>Семинар</p> <p>Организатор: Profitbase</p> <p>Три шага к увеличению продаж с помощью авторологии MarketingHub. Сегментация. Сценарии. Персональная digital-коммуникация.</p> <p>16:30-17:30</p>	<p>Обучающая программа ACADEMY OF REAL ESTATE</p> <p>10 советов по маркетингу, проектированию и управлению модного лофт-пространства</p> <p>16:30-17:30</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что такое настоящий лофт? • Кто является целевой аудиторией лофтов? • Чего нельзя допустить при выводе проекта лофт на новый рынок? • Чего не терпит стиль лофт в интерьерах и в фасадных решениях? • Каковы особенности эксплуатации лофт-проектов? 	<p>Обучающая программа ACADEMY OF REAL ESTATE</p> <p>Торговый центр: правила управления и эксплуатации</p> <p>17:00-18:00</p> <ul style="list-style-type: none"> • Организация и сопровождения отделочных работ при запуске ТРЦ или при ротации арендаторов • Присоединение инженерных систем к базовым системам ТЦ • Управление специализированным торговым центром: стандартизация процессов • Обеспечение максимальной заполненности арендных площадей торговой недвижимости, основные правила результативного поиска, отбора и размещения арендаторов 	<p>Презентация книги из серии «Монологи о бизнесе»</p> <p>17:00-18:00</p>	<p>Fuck Up Nights: обмен опытом с представителями бизнес-сообщества на примере успехов и провалов</p> <p>Стенд BECAR Asset Management Group</p> <p>16:15-17:00</p>	