**Рекордно низкие объемы продаж и остановка сделок по льготной ипотеке:**

**что обсуждали на конференции по развитию территорий «Движение.Конф»**

**Конференция по развитию территорий «Движение.Конф» состоялась 18 сентября на площадке «Янтарь-Холл» в Светлогорске. В событии приняли участие 1 800 специалистов: риелторы, девелоперы, архитекторы из Калининграда, Санкт-Петербурга и Москвы. Конференция уже во второй раз была организована командой федерального форума недвижимости «Движение» совместно с девелопером ССК. Мероприятие стало масштабнее: помимо выступлений в главном зале, параллельную программу для участников подготовил клуб недвижимости «Движение».**

«Создавая региональные конференции «Движение.Конф», мы четко осознаем направление нашей деятельности. Это проект не только про девелопмент и недвижимость, но и про общество и бизнес, — заявил со сцены основатель форума недвижимости «Движение» **Илья Пискулин.** — Мы стремимся помочь регионам развиваться и создавать комфортную среду. Мы приехали сюда, в Калининградскую область, чтобы развивать и менять вас».

«Девелоперские сообщества в регионах зачастую работают разрозненно — без компромиссов и здорового диалога. Однако, я уверен, что только единство компаний приносит пользу. Калининградская область — пример региона, где комьюнити застройщиков начинает формироваться и видны первые результаты. На конференции «Движение.Конф» и на мероприятиях клуба недвижимости мы видим, как участники рынка делятся опытом и развиваются вместе. Мы готовы поддержать и создавать условия для этого процесса», — поделился директор по развитию «Движения» **Радик Нигматуллин**.

Эксперты конференции этого года продолжили дискуссию о развитии комфортной городской среды, о благоустройстве и роли жителей, бизнеса и власти. Однако сейчас на первый план вышел человек, его потребности, эмоции и чувства в этом контексте. Сразу несколько спикеров во время выступлений рассуждали о таком глобальном и глубоком понятии, как «счастье». Разворот отрасли к этими темам обусловлен турбулентным периодом. На фоне резкого снижения уровня продаж в девелопменте, отмены льготной ипотеки и горящей новости о том, Сбербанк приостановил прием заявок по семейной ипотеке, первостепенным фактором успеха продавца недвижимости становится глубокое изучение и работа с ожиданиями и потребностями клиента.

В своем выступлении руководитель корпоративной академии ССК **Валерия Малий** рассказала о том, как грамотно и тонко работать с клиентом через его ценности: «За прошедшие 12 лет изменения на рынке недвижимости коснулись практически всех составляющих: от понимания жилого комплекса до взаимодействия с клиентами, поменялся подход к формированию планировочных решений, а также подход к наполнению дворовых пространств». Сравнивая запросы клиентов, спикер отметила, что сейчас люди стремятся получить, прежде всего, эмоции. «В Калининградской области перед нами стоял вызов создать жилой комплекс нового формата в Гурьевске. Это европеизированный город со своим уникальным архитектурным ДНК, где каждый дом пропитан историей и культурой, — отметила Малий.— Основные тенденции, которые легли в основу нашего нового проекта — это отсутствие на рынке мультиформатных проектов с концепцией «город в городе», малое количество коммерческих помещений в жилых комплексах, предпочтение малоэтажного строительства и необычных фасадов зданий».

Тему работы с предпочтениями покупателей продолжила в своем докладе основатель «Lanska group. Консалтинг, исследования и образование» **Луиза Улановская**: «Готовясь к этой конференции, мы с командой провели 42 глубинных интервью с покупателями и жильцами проектов бизнес-класса из Москвы, Калининграда, Зеленоградска и Светлогорска. Почему? — Люди в бизнес-классе не покупают жилье от безвыходности, потому что им негде жить. Они покупают недвижимость из-за желания воплотить свои мечты в реальность, что требует гораздо более глубокой проработки продукта, всех этапов от продаж до эксплуатации жилья. Ситуация в жилой недвижимости стимулирует углубляться в комплекс самых разных сценариев жизни: для функционального наполнения и работы с созданием эмоций и впечатлений. Дополнительная премия, которую платят покупатели жилья повышенной комфортности, должна обеспечиваться соответствующей дополнительной воспринимаемой ценностью за счет улучшенных характеристик продукта и более тщательно спроектированного клиентского опыта».

«Мы живем с вами в эпоху беспрецедентного прогресса и неуклонно растущего уровня депрессии. Около 40% россиян говорят о симптомах депрессии. Сегмент, подверженный риску — это молодые люди, которые все больше и больше находятся в цифровой среде, — озвучил свои наблюдения о кризисе счастья исполнительный директор, руководитель центра данных и персонализации Лаборатории нейронаук и поведения человека Сбера **Денис Паршин.** — Мы больше не понимаем, что такое счастье. У наших предков это были духовные практики, вера, философские размышления, гармония с природой. У нас с вами последние 100 лет – это эпоха технического прогресса и медицины, когда человечество создало миф «прикладывай усилия и дальше всё будет хорошо». Оно действительно становится хорошо. Проблема в том, что мир настолько ускоряется и всё настолько сильно меняется, что мы уже не понимаем, куда идти, горизонт планирования сужается и не все понимают, зачем это делать. Это история про эпоху неопределенности».

От неопределенности к реальности участников конференции вернул урбанист студии Артемия Лебедева **Олег Питецкий**, напомнив о сообщении Сбербанка о приостановке записи на сделку по льготной программе «Семейная ипотека». «Мы с вами двигаемся в новую для девелопмента эпоху жесткой конкуренции, в которой победят не самые сильные, а самые адаптивные, умные и эмпатичные. Сегодня мы продолжаем слышать, что бренд — это всего лишь упаковка, которая помогает продавать. В то время как бренд — это, в первую очередь, платформа ценностей, которые обеспечивают смыслы, содержание и истинное конкурентное отличие. Общаясь с архитектурными подразделениями разных девелоперов, мы слышим: «Мы хотим от маркетинга не лидогенерацию, а целеполагания, мы хотим понимать, какой миссии мы служим, какой миссии служит именно этот объект, который мы начинаем разрабатывать. Мы, конечно, сделаем архитектурное исследование, но прежде нам нужно маркетинговое».

*Справка:*

[Форум недвижимости «Движение»](https://dvizh.ru/) — большое деловое мероприятие для застройщиков, риелторов и производителей, на котором выступают лидеры отрасли. Форум ежегодно проводится в Сочи, на курорте «Роза Хутор». В 2024 году на пятый по счету форум приехало свыше 6000 участников из России и стран СНГ. В 2025 году «Движение» пройдет с 17 по 20 июня.