**Горизонт долгосрочного планирования на форуме недвижимости PRO ДЕВЕЛОПМЕНТ**

**Московский Бизнес Клуб провел ежегодный форум по недвижимости PRO ДЕВЕЛОПМЕНТ в премиальном пространстве The Toy.**

Уже несколько лет МБК проводит свои бизнес-мероприятия по технологии TED, адаптированной для рынка недвижимости. Не исключением стал и форум, который прошел 1 апреля и стал символом 18-летия Московского Бизнес Клуба. В формате трех мероприятий в один день участники смогли услышать как традиционные выступления спикеров, так и принять участие в **Public Talk** и **Мастермайнде.**

В качестве модераторов форума PRO ДЕВЕЛОПМЕНТ выступили Павел Лепиш, эксперт и топ-менеджер крупнейших девелоперских компаний и Анна Маркина, директор Московского Бизнес Клуба. **Генеральным партнером форума стала компания RETERRA.**

Мероприятие посетило более 250 участников: топ-менеджеров банков, девелоперских, строительных, производственных и других крупнейших компаний рынка недвижимости, а также представителей органов государственной власти, ассоциации НОПСМ и СМИ. Форум традиционно собрал ключевых ньюсмейкеров девелоперской отрасли из таких компаний, как «Донстрой», ГК «Кортрос», PIONEER, ГК «ФСК», Capital Group, Level Group, Sminex, DOGMA, ГК «БЭЛ Девелопмент», UNIQ Development, Parade Development, а также представителей Sea Breeze, «Альфа-Банка», Росреестра и Управления Архитектурного совета Москвы. Спикеры поделились эксклюзивной и максимально полезной информацией.

В ходе **Мастермайнда** все участники вечерней сессии форума стали частью командной игры, где смогли познакомиться в неформальной обстановке и обменяться профессиональным опытом с другими участниками, что позволило провести эффективный нетворкинг. Мероприятие завершилось вечерним коктейлем и выносом праздничного торта в честь 18-летия Московского Бизнес Клуба.

Открыла первую часть форума PRO ДЕВЕЛОПМЕНТ **Лариса Царикаева, заместитель начальника отдела координации и анализа деятельности в учетно-регистрационной сфере Управления Росреестра по Москве** с данными по количеству зарегистрированных прав собственности на объекты недвижимостиучастников долевого строительства за январь-февраль 2025 года. Продолжил форум **Сергей Глубокин, заместитель начальника Управления Архитектурного совета Москвы**. Спикер поделился процессом согласования архитектуры в 2025 год.

Про ценности и желания покупателя недвижимости 2025 года рассказала **Анна Коробкова, заместитель генерального директора «Донстрой»**: «Сегодня предпочтения клиентов в девелопменте меняются, и именно умение своевременно предугадать их предпочтения и уловить тренды современности - является тем, что отличает опытного девелопера. «Донстрой» создает свои проекты на основе знаний о ценностях клиента. В домах компании резидентам не нужно сталкиваться с неудобствами при переходах на разные этапы цикла приобретения недвижимости. Мы смогли выстроить процессы и создать комфортный бесшовный путь начиная от выбора варианта квартиры, до получения ключей и заселения».

Про старт новых проектов на падающем рынке, в каких условиях девелоперы сейчас будут строить и продавать жилье, рассказал **Дмитрий Железнов, главный коммерческий директор ГК «КОРТРОС»:** «За последние пять лет доля финансовых расходов в себестоимости строительства выросла в 7 раз: с 3–5% в докризисных проектах до 10–21%. Высокая ключевая ставка и недоступность ипотеки замедляют темпы продаж. Как следствие, застройщики приостанавливают новые проекты, а потребительские цены растут. В этих условиях, чтобы хеджировать риски, наша компания делает упор на диверсификацию и персонализацию продукта».

В продолжение темы про реализацию проектов при нестабильной экономической ситуации, когда продажи не успевают за стройкой, выступила **коммерческий директор ГК «ФСК» Ольга Тумайкина.** Спикер рассказала, как сократить разрыв между темпами строительства и реализации: «Сегодня рассрочка для многих стала альтернативой и единственной возможностью для приобретения жилья. Однако для девелопера этот инструмент менее привлекателен, нежели 100% оплата или ипотека, ведь у застройщика растет дебиторская задолженность. Поэтому застройщик в своих же интересах должен тщательно контролировать и отслеживать сделки с рассрочками и регулировать их, чтоб они не являлись ведущим инструментом продаж. В своих проектах мы держим ее долю на уровне 25-30%».

О том как задавать тренды в премиальном сегменте, которые отзовутся в сердцах, рассказал **директор по продажам PIONEER Павел Иншаков:** «Для компании PIONEER важно не просто строить дома, а создавать проекты, которые находят отклик в сердцах и предвосхищают ожидания будущих резидентов. Мы стремимся выходить за рамки стандартов взаимодействия с покупателем. Так, девелопер первым на рынке разработал иммерсивный аудиоспектакль в тематике проектов, а также создал театральную постановку о доме как об ощущении и чувстве».

В ходе форума PRO ДЕВЕЛОПМЕНТ участникам был подставлен отель **Papillon Hotels**, который стал партнером мероприятия. Три отеля Papillon: Zeugma Relaxury, Ayscha и Belvil, предлагают гостям насладиться пляжами Белека, Анталья. Слоган "Welcome Back" обещает теплый прием и персонализированный сервис. За 30 лет работы Papillon Hotels получили более 100 наград, включая звание Лучшего семейного отеля Турции.

В рамках форума спикеры много говорили о важности качественных характеристик проектов, делая упор на отделке, архитектуре, а также инфраструктурном наполнении. Так, в ходе своего выступания **генеральный директор «КЕНГУРУ.ПРО» Дмитрий Зайченко** рассказал про стратегию комфорта: как спортивные зоны влияют на индекс счастья жителей. «Установка спортивного кластера во дворе жилого дома составляет 1% от бюджета строительства, но для жильцов его наличие является знаком того, что девелопер вместе с УК позаботился о жителях, и это, безусловно, повышает градус доверия к его бренду. Спортивные площадки из анодированного алюминия, которые мы выпускаем, устойчивы к влаге, перепадам температур, не поддается коррозии. Мы даем на них гарантии до 50 лет», - прокомментировал спикер.

В свою очередь, **основатель бренда ONE TO ONE Ирина Суркова** отметила: «Современный девелопмент столкнулся с серьезным дисбалансом между качеством, скоростью и ценой, что приводит к потере доверия покупателей. Особенно это заметно в сегменте жилья с отделкой, где разрыв между ожиданиями и реальностью наиболее ощутим. Привлечение независимых экспертов позволяет восстановить этот баланс, обеспечивая высокое качество без критического увеличения бюджета и сроков. В итоге выигрывают все: клиент получает соответствующий ожиданиям продукт, а девелопер — долгосрочную лояльность и рекомендации».

На фоне рекордно высокой ключевой ставки, заградительной стоимости ипотечных кредитов и отсутствия льгот, вторичная недвижимость становится более привлекательной для покупателей. **Елена Мищенко, руководитель департамента городской и загородной недвижимости «НДВ Супермаркет Недвижимости» рассказала про ожидания от «вторички»:** «Меня волнует тенденция: в Москве всё больше новостроек переходят в категорию «бизнес-класса» — названия изменились, цены выросли, а вот доступного жилья становится всё меньше. То, что вчера было комфортом, сегодня добавили какую-то фишку и всё — уже "бизнес". По факту это ограничивает возможности покупки для широкой аудитории, которой нужны доступные современные квартиры. В таких условиях особенно важно предлагать понятные и работающие решения — например, услугу Trade-in. Когда можно продать свою квартиру и купить новую — быстро, безопасно и без двойной нагрузки. Это как раз про реальную помощь людям, а не только про маркетинг».

Вторая сессия мероприятия прошла **в формате Public Talk:** в первом блоке экспертных выступлений участники смогли получить актуальную информацию по ключевым аспектам рынка недвижимости в бизнес-, премиум- и элитном классах, а во втором блоке федеральные и региональные девелоперы, рассказали про свой опыт выхода на Московский рынок в сравнении с региональным.

«За последнее время портрет покупателя изменился, появилось много региональных бизнесменов. В связи с изменением геополитической ситуации, некоторые предприятия перепрофилировались под военную промышленность, новые направления, опять же не стоит забывать про импортозамещение и активное увеличение доли отечественных товаров на рынках РФ. Появились новые покупатели – смелые, с очень большими «новыми» деньгами. Российские деньги теперь реже уходят за границу. Инвесторы все чаще стали вкладывать в квадратный метр, как наиболее стабильный и понятный актив», - рассказала **Елена Комиссарова, генеральный директор ГК «БЭЛ Девелопмент».**

«Сегодня покупателям премиальной недвижимости как никогда важны ценности продукта и концептуальные решения проекта. На выбор продолжает влиять эмоциональное впечатление, но чтобы покупатель сделал выбор в пользу того или иного дома, у него не должно возникать диссонанса между «ожиданием и реальностью». Wellness-резиденции Springs показывают высокие темпы продаж, что подтверждает точное попадание в аудитории», - отметила **Анастасия Шевчук, директор по интегрированным маркетинговым коммуникациям UNIQ Development.**

**Коммерческий директор PARADE Development Дарья Комиссарова** в ходе своего выступления на форуме PRO ДЕВЕЛОПМЕНТ представила новый бренд, рассказала про компанию и планы на будущее. Parade Development – специализируется на строительстве объектов премиальной недвижимости в курортных городах России, Москве, курортах Кавказских Минеральных Вод, Алтае. «Мы работаем в 3-х направлениях: проекты в курортных городах, которые в основном покупают для получения пассивного дохода или отдыха с отельной и медицинской составляющей внутри проекта будут реализовываться под брендом PARADE Weekend, проекты премиальных жилых комплексов в городах присутствия под брендом **PARADE Life**, бизнес – центры класса А под брендом PARADE Pro. Уже в этом году будут открыты продажи нескольких объектов в топовых локациях Сочи и КМВ, которые учитывают не только возможности владения своей недвижимостью на лучших здравницах страны, но и располагают медицинским сервисом», - отметила спикер.

Следующий проект Московского Бизнес Клуба — это **16-ая** ежегодная международная премия «Рекорды Рынка Недвижимости 2025», которая состоится 30 мая 2025 года в **Triumph Event Hall**. В ходе форума были разыграны билеты на церемонию награждения. В премии уже принимают участие более 100 компаний с интересными и концептуальными проектами. Среди Московских участников: Клубный дом «Империум» (VESTA Development), Элитный клубный квартал «Садовническая 69» («Балчуг Эстейт»), MYPRIORITY Мневники («Гранель»), MYPRIORITY Дубровка («Гранель»), ЖК «Свет» (Dominanta), БЦ «UPSIDE Кунцево» (UPSIDE Development), Dream Riva (Regions Development), «Родина Переделкино» («Группа Родина»), «Высотка на Жукова» (Концерн «КРОСТ»), ЖК Solos (Dar), AFI Development (Объект определяется), ЖК «Адмирал» («Галс-Девелопмент»), БЦ AVIUM (Capital Alliance), а также компания Sezar Group (объект определяется) и другие.

Среди региональных проектов представлены: резиденции премиум-класса «Рощино Residence» (Ленинградская область), Курорт «ЛУЧИ» (Анапа), Комплекс апартаментов «More Yuva» (Крым, Гурзуф), ЖК GREEN APPLE (Адыгея), ЖК Camelia (Дербент), ЖК Supernova (Пенза), ЖК «Ньютон» (Пенза), а также курортный и жилой комплекс Sea Breeze (Азербайджан, Баку).

Официальный фотоотчет Форума - <https://disk.yandex.ru/d/8cNFx4VgANASTg>

Фотоотчет для СМИ - <https://disk.yandex.ru/d/Q56Qb8Gtn_8WvQ>