

Первый Поволжский Конгресс
«Золотая пора рынка недвижимости 2018»
19 октября 2018 года

Маринс Парк Отель (г. Нижний Новгород, ул. Советская, д. 12, второй этаж)

Время	Место	Название
9.00-10.00	Зона регистрации (2 этаж)	Регистрация участников
10.00-11.30	Зал «Ялта»	Пленарное заседание
11.30-12.00	Основной зал ресторана «Синема» (3 этаж)	Кофе-брейк
12.00-13.30	Зал «Ялта», зал «Ростов», зал «Сочи»	Работа секций Секция 1. Эффективные инструменты и технологии в риэлторском бизнесе 2018 (целевая аудитория: агенты, менеджеры, руководители отделов продаж). Секция 2. Новые информационные ресурсы и сервисы на рынке недвижимости (целевая аудитория: директора компаний, специалисты по маркетингу, рекламе и IT-технологий, аналитики). Секция 3. Секреты успеха девелопера в новых условиях рынка (целевая аудитория: директора, топ менеджеры, руководители отделов продаж застройщиков и агентств недвижимости, аналитики).
13.30-14.30	Бар «Стейк-хаус» (1 этаж)	Обед
14.30-16.00	Зал «Ялта», зал «Ростов», зал «Сочи»	Продолжение работы секций
16.00-16.20		Перерыв
16.20-18.00	Зал «Ялта», зал «Ростов», зал «Сочи»	Продолжение работы секций
19.00-23.00	Ресторан гостиницы «Александровский сад», Георгиевский съезд, д.3.	Торжественный ужин В торжественном ужине примут участие руководители риэлторских и строительных компаний, руководители Российской и Нижегородской Гильдий Риэлторов, представители банковской и других смежных отраслей, спикеры конгресса. Во время ужина будет проведен розыгрыш сертификатов от компании Авито для риэлторских и строительных компаний.

Программа секций

СЕКЦИЯ 1

Зал «Ялта» 12.00 – 18.00

Эффективные инструменты и технологии в риэлторском бизнесе 2018

(целевая аудитория: агенты, менеджеры, руководители отделов продаж)

Время	Место	Темы мастер-классов
12.00-13.30	Зал «Ялта»	<p>Личная эффективность агента или как повысить свою продуктивность в 2 раза</p> <ul style="list-style-type: none">• Картина дня риэлтора.• Хронофаги или пожиратели времени, способы борьбы с ними.• Как бороться с прокрастинацией, синдромом откладывания важных дел.• Как правильно работать со смартфоном, чтобы не отвлекаться на уведомления и не сидеть в соцсетях часами. <p><i>Спикер:</i> Александр Кузин, Руководитель компании RocketCon Основатель Международного Бизнес Клуба Риэлторов Эксперт №1 в России и СНГ по видеомаркетингу в недвижимости Автор практических курсов и тренингов для агентов по недвижимости(г.Москва)</p>
13.30-14.00	Бар «Стейк-хаус» (1 этаж)	Обед
14.30-16.00	Зал «Ялта»	<p>Агент-профессионал. Чем профи отличается от середнячка и как это влияет на доходы</p> <ul style="list-style-type: none">• Как профи работают по району, делают звонки, проводят встречи и делают показы.• Какие активы накапливают профессионалы и как с ними работают.• Как выделиться в конкурентной среде и получать больше клиентов.• Ресурсы для повышения профессионализма и дохода.• Где потолок профи? Куда расти дальше? <p><i>Спикер:</i> Кирилл Кашин, Основатель компании «Служба Роста», экс-президент компании CENTURY 21 Russia (г.Москва)</p>
16.00-16.20		Перерыв
16.20-18.00	Зал «Ялта»	<p>Они влюбляются глазами или как создавать привлекательный визуальный контент на рынке недвижимости?</p> <ul style="list-style-type: none">• Правила игры меняются: Контент - основной инструмент создания ценности.• Критерии создания эффективного визуального контента.• Классификация контента и когда что создавать?• Смартфон vs камера.• Этапы производства контента подробно, шаг за шагом.• Введение в нейроэстетику. <p><i>Спикер:</i> Евгений Шпонько, генеральный директор Компания «Семь углов»</p>

СЕКЦИЯ 2

Зал «Ростов» 12.00-18.00

Новые информационные ресурсы и сервисы на рынке недвижимости

(целевая аудитория: директора компаний, специалисты по маркетингу, рекламе и IT-технологий, аналитики)

Время	Место	Темы докладов
12.00-13.30	Зал «Ростов»	Информационные ресурсы и новые сервисы на рынке недвижимости. Друзья или враги? <i>Спикер:</i> Арсен Унанян, Президент Российской гильдии риэлторов
		Авито Недвижимость: большие данные и большие результаты <ul style="list-style-type: none">Расскажем о том, как мы видим рынок недвижимости через призму больших данных, поговорим о трендах и поделимся результатами исследования нашей пользовательской аудитории. Кроме того, рассмотрим инструменты продвижения и обсудим, как улучшить результаты размещения на Авито и Domofond.ru. <i>Спикер:</i> Мария Дружинина, руководитель группы продаж Авито Недвижимость (г.Санкт-Петербург)
		Анализ спроса и предложения на рынке жилой недвижимости Нижнего Новгорода. Полезные сервисы и кейсы от GiperNN <i>Спикер:</i> Наталия Пылина, руководитель проекта Gipernn.ru (г.Нижний Новгород)
		Инструменты повышения эффективности интернет-рекламы <ul style="list-style-type: none">Особенности современной интернет-рекламы недвижимости.Методы получения большего эффекта от рекламы.Продуктовые новинки ЦИАН. <i>Спикер:</i> Дмитрий Диунов, руководитель группы регионального развития ЦИАН (г.Москва)
13.30-14.30	Бар «Стейк-хаус» (1 этаж)	Вот это DA! От потребностей к возможностям. Комплексный сервис реализации активов банка – «Portal-da.ru» <ul style="list-style-type: none">Сбербанк России создал сайт для размещения заложенного имущества банка, выставленного на торги или реализуемого с согласия банка добровольным порядком. Данный портал будет полезен инвесторам, заинтересованным в покупке активов банка по дисконтной цене, а также риэлторам, которые значительно расширят базы продаваемых объектов. <i>Спикер:</i> Мария Елтаренко, Реализатор «Сбербанк России» (г.Нижний Новгород)
		Обед
14.30-16.00	Зал «Ростов»	Основные тенденции в продаже новостроек: пять успешных инструментов, дающих максимальный результат компании <i>Спикер:</i> Жанна Белякина, Владимирский голоской ипотечный

		<p>фонд, заместитель директора (г.Владимир)</p> <p>CRM может быть любого цвета, если она ... везет. Или как выбирать и внедрять CRM в недвижимости</p> <ul style="list-style-type: none"> • Выбирая CRM, рассчитай и учти её окупаемость. • Внедряя CRM, следуй принципу «Все-Всё-Всегда». • Лучшая CRM - та, которая наводит мосты между сотрудниками компании. <p><i>Спикер:</i> Кирилл Остерлевин, архитектор ИТ-систем для бизнеса, бизнес-тренер и бизнес-консультант. MBA. (г.Чебоксары)</p> <p>Управление рекламой и продажами. Возможности и кейсы. Аналитика до сделки</p> <ul style="list-style-type: none"> • Эффективность рекламных каналов в недвижимости в 2018 году. • Управление рекламой: подходы и уровни аналитики. • Выбор инструментов для аналитики рекламы и продаж. <p><i>Спикер:</i> Татьяна Потуданская, руководитель направления маркетинговых коммуникаций компании CoMagic (г. Москва)</p> <p>Как автоматизировать рутину и продавать недвижимость: работа с классифайдами Что влияет на эффективность объявлений на сайтах? Основные ошибки, убивающие звонки Как создать эффективное объявление?</p> <p><i>Спикер:</i> Максим Матвеев, генеральный директор компании JCat.ru (г.Москва)</p> <p>Экономика должна быть экономной или, перестаем сливать бюджеты.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как снизить убытки от некачественной обработки входящих звонков. • Как прекратить убытки от забытых клиентов. • Как превратить убытки в прибыль - от экономии на том, на чем не стоит экономить. • Как оценивать эффективность затрат. • Как расставлять приоритеты расходов бюджета. <p><i>Спикер:</i> Раиль Галлямов, руководитель CRM-система KVARTUS (Московская область, г. Красногорск)</p>
16.00-16.20		Перерыв
16.20-18.00	Зал «Ростов»	<p>Постсоветское пространство обсуждает необходимость агентов «полного цикла» (по итогам Международной конференции в Одессе)</p> <p>Могут ли агенты «полного цикла»:</p> <ul style="list-style-type: none"> - планировать непрерывный финансовый поток; - быстро реагировать на изменения, которые происходят на рынке недвижимости; - быть эффективными на всех этапах организации работы; - совершенствовать инструменты долгосрочного маркетингового

- нести ответственность перед клиентами за соответствие услуги стандартам качества;
- нести ответственность за риски, связанные с отчуждением объектов недвижимости;
- эффективно вести переговоры любой сложности.

Спикер: Елена Недоспасова, председатель Управляющего Совета Территориального органа по сертификации НГСР, директор АН «Виват Риэлти» (г. Нижний Новгород)

Ипотечное кредитование. Диджитализированный подход к регистрации сделок.

Спикеры:

- Александра Зимина, начальник отдела продаж розничных продуктов Филиала «Газпромбанк» (Акционерное Общество) «Приволжский».
- Юлия Кочеткова, главный менеджер Центра ипотечного кредитования Филиала «Газпромбанк» (Акционерное Общество) «Приволжский».

Современные возможности программного обеспечения и сервисов электронной регистрации прав объектов недвижимого имущества

- Виды регистрационных действий при регистрации недвижимости в электронном виде.
- Ответные документы как результат электронной регистрации.
- Усиленные квалифицированные электронные подписи: что это и как с ними работать?
- Сроки и «подводные» камни при совершении электронной регистрации.

Спикер: Береснев Олег Николаевич, заместитель руководителя отдела обслуживания клиентов ООО «ТехноКад» (г. Москва)

Развенчиваем мифы электронной регистрации. Почему это больше не страшно.

Дорого? Долго? Сложно? - Нет! Выгодно!

Спикер: Алексей Макаров, генеральный директор SmartDeal

Тема: "Материнский капитал - новые возможности роста дохода риэлтора"

- Работа с клиентами, имеющими материнский капитал - одно из самых перспективных направлений;
- Преимущества партнерства с ГК Доминанта;
- Новые сервисы от ГК Доминанта - новый уровень ваших возможностей.

Спикер: Леонов Владимир Владимирович. Руководитель отдела развития агентской сети. (г. Челябинск)

Как научиться создавать свои инструменты продаж и продавать недвижимость без порталов?

		<ul style="list-style-type: none"> • Порталы и платформы как феномен 4-й промышленной революции. Все плюсы и минусы. • Что такое инструменты продаж для Риэлторов и как мы их используем. • Как продать квартиру без порталов (пошаговая технология в кейсах и цифрах). • Как создать своё УТП для инструментов продаж и стать «голубым океаном». <p><i>Спикер:</i> Елена Мельниченко, управляющий партнёр «RealEstateGroup» (прибыльные технологии в Недвижимости), руководитель МВА-консалтинг, председатель НП «Витамины для Бизнеса», бизнес-тренер, наставник, «футбольный менеджер» (г.Чебоксары)</p>
--	--	---

СЕКЦИЯ 3

Зал «Сочи» 12.00-18.00

Секреты успеха девелопера в новых условиях рынка

(целевая аудитория: директора, топ менеджеры, руководители отделов продаж застройщиков и агентств недвижимости, аналитики)

Время	Место	Название
12.00-13.30	Зал «Сочи»	<p>Сегмент новостроек как дополнительная возможность увеличения объема продаж</p> <ul style="list-style-type: none"> • Привлечение покупателей на квартиры в новых домах. • Знание продукта, как обязательный элемент успеха. • Технология работы с покупателем. <p><i>Спикер:</i> Марина Некрасова, генеральный директор АН «БЕСТ-Недвижимость на проспекте Мира» (г. Москва)</p>
		<p>Как использовать большие данные для маркетинга недвижимости и не прогадать</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как с помощью больших данных оптимизировать трафик, чтобы маркетинговый бюджет работал на вас. • Презентация кейсов. <p><i>Спикер:</i> Евгений Поляков, руководитель группы департамента медиа-продаж и дата-продуктов Авито (г. Москва)</p>
		<p>Построение эффективной финансовой модели инвестиционно-строительного проекта в новых условиях</p> <p><i>Спикер:</i> Михаил Иванов, к.э.н., член Общественной палаты города Нижнего Новгорода, генеральный директор ООО «Нижегородская девелоперская компания» (г.Нижний Новгород)</p>
		<p>Идея создания Ассоциации «Фонд социального развития» по примеру Санкт-Петербурга. Инструмент стимулирования строительства объектов социальной инфраструктуры на территориях новой застройки на условиях софинансирования</p> <p><i>Спикер:</i> Александр Фадеев, директор представительства НО «ПОВС застройщиков» в Нижегородской области</p>

		<p>Комплексный подход при создании телекоммуникационной инфраструктуры на объектах нового строительства и реконструкции</p> <p><i>Спикер:</i> Хихель Дмитрий Викторович, начальник отдела по работе с застройщиками и управляющими компаниями Макрорегионального филиала «Волга» ПАО «Ростелеком»</p>
13.30-14.30	Бар «Стейк-хаус» (1 этаж)	Обед
14.30-16.00	Зал «Сочи»	<p>Сервис электронной регистрации как экосистема.</p> <ul style="list-style-type: none"> От справочника ЖК до электронной закладной. Начните экономить и раскрывайте аккредитив вдвое быстрее. <p><i>Спикер:</i> Алексей Макаров, генеральный директор SmartDeal (г.Москва)</p> <hr/> <p>Межрегиональные сделки на рынке недвижимости. Застройщик и риэлтор: практика дистанционных продаж</p> <ul style="list-style-type: none"> Межрегиональный переезд – как дополнительный инструмент в линейке предложений агентства недвижимости. Как «поженить» сделки на «первичке» и «вторичке». Продаем старое и покупаем новое. Санкт-Петербург – точка притяжения региональных клиентов. Особенности рынка новостроек СПб. Портрет покупателя: студент, инвестор, переезд на ПМЖ. Формируем запрос, поиск и отработка клиентов. Современные онлайн сервисы застройщиков. Дистанционный подбор недвижимости и оформление сделки. <p><i>Спикер:</i> Юлия Васильева, заместитель руководителя группы развития региональных направлений ГК «ЦДС» (г.Санкт-Петербург)</p> <hr/> <p>Финансирование застройщиков в рамках нового законодательства</p> <p><i>Спикер:</i> Илья Новожилов, начальник отдела кредитования ПАО «Сбербанк России» (г.Нижний Новгород)</p> <hr/> <p>Особенности банковского сопровождения при реализации проектов долевого строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости в рамках внесенных изменений в 214-ФЗ</p> <p><i>Спикер:</i> Владимир Кузякин, начальник отдела клиентских отношений Филиала «Газпромбанк» (Акционерное Общество) «Приволжский» (г.Нижний Новгород)</p> <hr/> <p>Экспресс-анализ и прогнозирование рынков недвижимости на основе систем искусственного интеллекта и машинного обучения</p>

		<p>Спикер: Лев Лейфер, к.т.н., научный руководитель Приволжского центра финансового консалтинга и оценки (ПЦФКО), член Совета Российского общества оценщиков (РОО), член Президиума экспертного совета РОО (г. Нижний Новгород)</p>
16.00-16.20		<p>Перерыв</p>
16.20-18.00	Зал «Сочи»	<p>Предварительные итоги рынка коммерческой недвижимости и новые стратегии для застройщиков</p> <ul style="list-style-type: none"> • Состояние рынка торговой недвижимости в Поволжье (спрос, предложение, ставки). • Эффективные стратегии для собственников торговой недвижимости. • Основные тренды развития торговой недвижимости в Москве и регионах России. <p>Спикер: Михаил Сафонов, директор по развитию PropertyManagement&Retail (г.Москва)</p>
		<p>Долгий цикл принятия решения в digital застройщиков: миф или реальность</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какова реальная длительность принятия решения в недвижимости. • Насколько оправданы вложения в догоняющую рекламу и работу с отложенным спросом. • Имеет ли смысл “подогревать лиды” после первого посещения сайта или обращения в компанию. • Какое оптимальное количество рекламных инструментов позволит довести посетителя до обращения в компанию. <p>Спикер: Александр Торичко, управляющий партнер ArtsoftеDigital (г.Екатеринбург)</p>
		<p>Digital Продажи. Как продается недвижимость в цифровую эпоху</p> <ul style="list-style-type: none"> • Автоматизация отдела продаж с помощью цифровых технологий. • Человеческий фактор в продажах, почему мы хотим автоматизации. • Повышение эффективности отдела продаж. <p>Спикер: Алексей Сомов, руководитель отдела продаж «Profitbase» (г.Екатеринбург)</p>
		<p>Заявки (или лидогенерация) из социальных сетей и работа с репутацией для застройщиков</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как получать качественные лиды из социальных сетей такого же объема, как из контекстной рекламы, по цене ниже? • Промопосты в социальных сетях, как донести позиционирование компании, уникальные торговые преимущества отдельного ЖК. • Поисковая выдача, как сделать "выжженое поле" по названию ЖК? • Кейсы по лидогенерации для застройщиков. • Точки роста для снижения цены лида и повышения объема, мультиканальные А/Б тесты, сквозная аналитика

		Спикер: Василий Косарев, директор SMM-агентство «Лайка» (г.Краснодар)
		Тема уточняется Спикер: представитель компании «АвангардИнвестПроект» (г.Калининград)