



# УПРАВЛЕНИЕ В ДЕТАЛЯХ

новые правила устойчивости

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ

## ПАРТНЕРЫ

ОРГАНИЗАТОР



ПРЕМИЯ-ПАРТНЕР



Green Property Awards 2023

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР

HORWITZ

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

AREA  
Association of Real Estate Agencies

МИРКВАРТИР

URBAN AWARDS

PRO NOVO STROY

ВЕНЧУРНЫЙ  
ИНВЕСТОР  
ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

CUD NEWS  
CENTER OF URBAN DEVELOPMENT

Russian Realty  
русская недвижимость

ДАЙДЖЕСТ  
НЕДВИЖИМОСТИ

GMK

Кайли

АССОЦИАЦИЯ  
ИНВЕСТОРОВ МОСКВЫ

Абирег PR  
ПОСРЕДСТВО - АНТИКРИЗИС - АВТОРСКИЕ  
РЕПУТАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

Хелпинвер  
Открой новую Россию

ТОЧКА ОПОРЫ  
РОССИЙСКИЙ ДЕЛОВОЙ АЛМАНАХ

Квартирный  
вопрос kvobzor.ru

move.ru



23 мая 2023



10:00 – 17:00



г. Москва, ул. Охотный Ряд, 2.  
Деловой центр «Москва»,  
подъезд 9, этаж 5,  
конференц-зал «Red Square»

В последние годы рынок жилой недвижимости столкнулся с множеством изменений, сложностей и рисков. Нестабильная экономическая ситуация подталкивает девелоперов и управляющие компании к более тесной совместной работе и поиску новых решений как в концепции жилых комплексов, так и в управлении готовыми объектами.

Какие инструменты, кроме сокращения площади жилья и льготных ипотечных программ, используют сегодня застройщики для поддержания спроса? Какими характеристиками должен обладать объект, чтобы привлечь внимание покупателей? Как грамотная работа управляющей компании помогает продавать новостройки и укреплять имидж застройщика? Обсудим с экспертами и лидерами отрасли.

## ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ

10:00 – 10:30

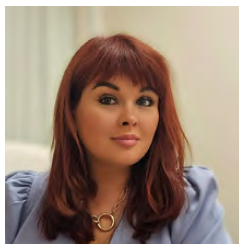
Регистрация

10:30 – 12:30

**Сессия 1. Жилой квадрат: комплексный подход к формированию проектов**

- Динамика развития рынка жилья. Как девелоперы адаптируют бизнес-процессы к современным условиям?
- От задумки к реальности: как создать продукт, который будет актуален десятилетия.
- Принципы планирования коммерческой инфраструктуры. Как застройщику максимально эффективно интегрировать магазины и сервисы в жилой комплекс?
- Сервисные апартаменты как новое решение от девелоперов и отельных операторов.
- Общественные пространства от девелопера – необходимость или дополнительная нагрузка?
- Сервисная концепция как основа девелоперского проекта и конкурентное преимущество.

## МОДЕРАТОР



**Анна Захарова**  
Эксперт по управлению  
жилой недвижимостью



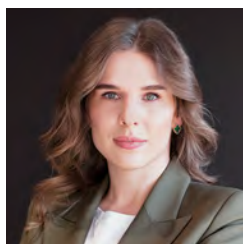
**Евгения Заволжина**  
Forum Service



**Наталья Чистякова**  
ГК ФСК



**Данил Солошенко**  
ГМК



**Яна Тачалова**  
ANT Development



**Иоланта Овчинникова**  
МОСС Развитие



**Ольга Кускова**  
Строительная группа «Рисан»

12:30 – 13:00

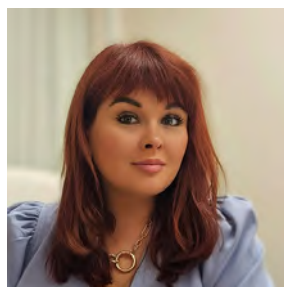
## Кофе-брейк

13:00 – 15:00

Сессия 2. От продуктового решения –  
к эффективному управлению

- Тренды в современной планировке: на основе каких клиентских предпочтений формируется сегодня продукт?
- Девелопер и УК: на каком этапе реализации проекта начинать сотрудничество?
- Развитие клиентского сервиса девелопера и управляющей компании через соседские сообщества.
- Нестандартный SMM для УК.
- Девелопер и УК: на каком этапе реализации проекта начинать сотрудничество?

## МОДЕРАТОР



**Анна Захарова**  
Эксперт по управлению  
жилой недвижимостью



**Наталья Касаткина**  
Horwitz



**Анна Шишкина**  
TOUCH



**Ирина Дробышева**  
ГК ПОБЕДА



**Евгений Коваль**  
УК «Зелёный бульвар»

15:00 – 15:30

Кофе-брейк

15:30 – 17:00

Мини баттл.  
Продуктологи vs Директора по сервису.

Серия поединков между признанными экспертами рынка жилой недвижимости – продуктологами девелоперских компаний, с одной стороны, и руководителями по сервису управляющих компаний, с другой стороны. Оппоненты представят свой профессиональный взгляд на проблему, а аудитория решит, чьи аргументы окажутся более весомыми.

1-й Раунд  
Обустройство лобби - лицо дома



Анна Казанова  
TOUCH

VS



Евгения Заволжина  
Forum Service

2-й Раунд  
Общественные пространства в ЖК:  
тренд или необходимость?



Ирина Дробышева  
ГК ПОБЕДА

VS



Елена Сумкина  
ГК «Смарт Сервис»

# HORWITZ

**ВАША ПЕРСОНАЛЬНАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ ПО  
КОМПЛЕКСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ЗДАНИЯМИ**

8(495)540-40-92

[www.horwitz.ru](http://www.horwitz.ru)

▶ **ТЕХНИЧЕСКАЯ СЛУЖБА**

▶ **АВАРИЙНАЯ СЛУЖБА**

▶ **СЛУЖБА КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА**

Участие в приемке  
и ввод объекта в  
эксплуатацию

Работа с гарантийными  
обязательствами  
Застройщика

Обслуживание систем  
противопожарной  
безопасности

Клининг  
Хаус-мастер  
Строительные ремонты

Обслуживание систем  
вентиляции и  
кондиционирования

Обслуживание систем  
электроснабжения,  
теплоснабжения,  
водоснабжения и др.

Работа с подрядчиками  
по устранению  
строительного брака

Монтаж и обслуживание  
СКУД, видеонаблюдение

ОРГАНИЗАТОР

E.EVENTS

[eevents.ru](http://eevents.ru)

Команда независимых экспертов рынка недвижимости с десятилетним опытом работы. Знаем разницу в продвижении жилой и офисной недвижимости, учитываем нюансы работы в торговле и промышленности. Организуем деловые мероприятия и оказываем целый спектр услуг в России и во всем мире.

ПРЕСС-  
МЕРОПРИЯТИЯ

ОНЛАЙН-  
МЕРОПРИЯТИЯ

БИЗНЕС-ТУРЫ

ВЫСТАВКИ

КОНФЕРЕНЦИИ  
И ФОРУМЫ

ВИРТУАЛЬНЫЕ  
МЕРОПРИЯТИЯ



Green Property  
Awards 2023

ИДЕТ ПРИЕМ ЗАЯВОК

более

30

номинаций

11

принимаемых  
сертификатов

более

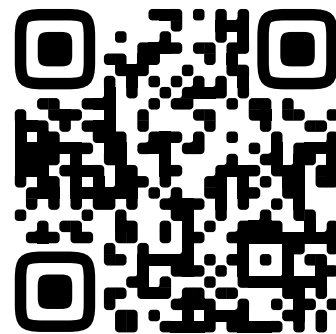
60

членов  
жюри

более

100

гостей  
церемонии



[eawards.ru](http://eawards.ru)

# HORWITZ

[www.horwitz.ru](http://www.horwitz.ru)

Наш коллектив единомышленников продолжительное время трудился и получал опыт «что такое хорошо» и «что такое плохо» в управляющей компании одного из девелоперов г. Москвы (застройщик объектов премиум и бизнес-класса).

Участвуя в реализации проектов на протяжении всего жизненного цикла, начиная от приобретения земельного участка, формирования коммерческой концепции и обсуждения проектных решений и их экспертизе, заканчивая участием в приемке строительных работ и приемке объекта в эксплуатацию, мы продолжали заниматься управлением и эксплуатацией объектов.

Мы видели, как нужно выстраивать взаимодействие с подрядчиками, с покупателями и будущими собственниками недвижимости, что нужно делать, а чего точно делать нельзя. Мы также видели запрос множества собственников, которым, по сути, навязывались услуги управляющих компаний застройщика, на качественные услуги рыночных управляющих компаний. Несмотря на все сомнения и опасения, в один момент мы поняли, что мы нужны этим собственникам, и осенью 2021 г. приняли решение создать свою рыночную управляющую компанию.

Наша стратегия – быть, а не казаться – помогает нам честно делать свою работу и приносить максимальную пользу и для застройщиков, и для собственников.

Прошло не так много времени, но именно эта стратегия позволила нам на сегодняшний день управлять несколькими жилыми комплексами и бизнес-центрами. На каждый свой объект мы заходили через «сарафанное радио», по приглашению собственников, при этом всегда выстраивали и продолжаем выстраивать взаимовыгодную коммуникацию с застройщиком.

Довольные работой управляющей компании собственники – это гарантия успешного бизнеса застройщика.

24  
05



PROPERTY-TOUR  
ЖИЛОЙ  
КВАДРАТ

эволюция бизнес-класса

ПОДРОБНЕЕ  
О МЕРОПРИЯТИИ

ОРГАНИЗАТОР

ПРЕМИЯ-ПАРТНЕР

ПАРТНЕР

ПАРТНЕР





КОНТАКТЫ

E.EVENTS

eevents.ru

+7 (495) 197 83 47

