

Деловая программа
«Ярмарка недвижимости», 4-6 сентября 2026 года
проект от 10 июня 2026, в программе возможны изменения

4 сентября

Федеральный проект «Формирование комфортной городской среды» как драйвер качества жизни и рынка недвижимости в агломерации

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: ОТ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ДО НОВЫХ РАЙОНОВ

- Благоустройство в «спальных» кварталах: баланс между парками, парковками и инфраструктурой
- Интеграция исторических общественных пространств в современную среду
- Влияние проектов благоустройства на капитализацию жилья в разных районах города

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ: ТОЧКИ РОСТА В МАЛЫХ ГОРОДАХ И АГЛОМЕРАЦИИ

- Специфика благоустройства в муниципалитетах 47-го региона
- Как общественные пространства повышают спрос на загородную и многоквартирную недвижимость
- Примеры успешных проектов 2025–2026 годов: парки, набережные, скверы

ЭКОНОМИКА СРЕДЫ: ОКУПАЕТСЯ ЛИ КОМФОРТ?

- Влияние благоустроенных территорий на стоимость квадратного метра
- Частно-государственное партнерство: как девелоперы участвуют в создании комфортной среды
- Инвестиционная привлекательность районов после реализации проектов благоустройства

Новая реальность первички: от господдержки к рыночной ценности

- Как меняется «экономика проекта» при ключевой ставке 13–15%? Маржинальность девелопера: оптимизация себестоимости без потери качества.
- «Продажа сценариев». Что покупатель реально готов оплачивать кроме квадратных метров?
- Ленобласть vs Петербург: битва за покупателя. Как смещение объемов строительства в область меняет продуктовые линейки?

Ипотека и проектное финансирование

- «Семейная ипотека» как главный драйвер: исчерпает ли она себя к концу 2026 года. Сценарии отмены льготных программ и адаптация масс-маркета
- Рассрочки и траншевая ипотека: новые финансовые схемы в условиях высоких ставок
- Эскроу-счета и проектное финансирование: как банки меняют требования к девелоперам?
- Рейтингование застройщиков и доступность финансирования
- Ипотека на вторичную недвижимость. Банковские фильтры, оценочная стоимость и реальные ставки. Как согласовать продавца, покупателя и банк? Доступная сделка

или отказ, новая реальность одобрения ипотеки на вторичку Доходы, подтвержденные через ФНС и Социальный фонд, рост разницы между желаемой и одобренной суммой, временные ограничения доходов СМЗ и ИП

- Быть ли расколу рынка объектов на «ипотечно-доступный» и «рисковый». Станет ли ипотека привилегией современного жилья

УК как полноценный партнер девелопера и собственника

- Как УК может повысить капитализацию ЖК после ввода? УК как витрина продаж застройщика. Как повысить маржинальность УК?
- Цифровизация управления: мобильные приложения, учет ресурсов, онлайн-собрания. Опыт внедрения и экономия на содержании
- Конфликт интересов: застройщик — УК — жители — ресурсоснабжающие организации. Кто платит, кто отвечает, кто контролирует?
- Стандарты качества обслуживания в новостройках бизнес- и комфорт-класса. Чек-лист для девелопера при выборе УК.
- Самоуправление и ТСЖ: тренд на независимость или временное явление? Риски и преимущества для разных классов жилья.

Первый этаж как актив. Коммерческая недвижимость внутри ЖК

- Новая типология арендаторов: кофе-точки, даркстор-пикапы, службы доставки, аптеки. Кластеризация, пулы арендаторов, условия отделки. Стрит-ритейл в проектах Ленобласти и во внутригородских ЖК.
- Запрос жителей и платёжеспособный арендатор. Как найти баланс?
- Конфликт жителей и бизнеса: шумы, запахи, парковка. Как разграничить интересы
- Как монетизировать общие пространства - соседские центры, коворкинги, колясочные, кладовки

Вторичка возвращается: тренды и новые портреты покупателя

- Битва за «квадрат»: почему «хрущевка» в Петербурге дорожает быстрее бизнес-класса? Почему цены на готовое жилье растут быстрее, чем на первичку? Анализ спроса на фоне сокращения льготной ипотеки
- «Новая вторичка» (дома 3–5 лет): как этот сегмент конкурирует с современными новостройками?
- Цена, инфраструктура, юридическая чистота. Обзор «красных флагов» при покупке
- Квартира как доходный актив: инвестиционный спрос на вторичном рынке. Работают ли стратегии «купил — сдал — продал через 2–3 года» в 2026 году
- Инвесторы массово выходят из аренды в продажу, фиксируя прибыль на пике цен. Станет ли это триггером для коррекции рынка в сторону снижения?

Почему риелторы снова в цене? Агент как новый застройщик

- Как выстроить отношения в новой реальности, когда у застройщика нет денег на маркетинг, а у агента — времени на должников?
- Изменения структуры спроса, феномен тотального контроля агентств, дефицит лидов у застройщиков
- Долги, штрафы и стоп-листы: почему застройщики проигрывают битву за комиссию

- «Скворечник» против «сценариев» что продавать, когда ипотека кусается? Готовы ли агентства продавать ценность, а не скидку?
- Межрегиональный переток и вторичка, где брать реальные деньги?
- Универсальные солдаты продаж недвижимости. Как мотивировать продажи новостроек при клиентском бюджете на «вторичку»?

Двор как фактор цены: метрики качественной среды

- От «двора без машин» до «двор – парк»: какие решения работают в петербургском климате?
- Анализ пост-проектного обслуживания (опыт ЖК через 2 года после сдачи)
- Бюджет благоустройства 1 м² двора: сколько нужно закладывать, чтобы получить реальный результат? Экономика vs визуальная эстетика.
- Детские площадки, воркаут, скандинавская ходьба: какое наполнение реально востребовано? Опросы жителей, а не фантазии маркетологов. Как это влияет на стоимость содержания и удовлетворенность жильцов.
- Благоустройство в проектах Ленобласти: зона ответственности муниципалитета или застройщика?
- Зимнее благоустройство: системы антиобледенения, уборка снега, катки

Град на воде: новая высота у горизонта

- Панорама в актив. Капитализация водных видов в ЖК бизнес и премиум-класса
- Как вид на воду влияют на стоимость квадратного метра. Аналитика роста цены при продаже
- Разбор мифов. Современные технологии осушения подземных паркингов, вентилируемые фасады, защита от подтоплений и «умные» дренажные системы для жилых комплексов
- Архитектура диалога. Где заканчивается дом и начинается набережная? Как
- Что построят у воды в Петербурге к 2030? Государственные и частные проекты. Влияние на стоимость недвижимости.
- Лайфстайл на плаву. Как нежилая инфраструктура «у воды» превращает ЖК в самостоятельный кластер притяжения и повышает арендную ставку
- Юридическое течение: береговая линия в частных руках. Границы приватизации набережных, сервитуты, доступ горожан к воде через вашу территорию. Новеллы Земельного кодекса и риски для девелоперов при покупке участков «у самой кромки»

5 сентября

Флиппинг умер? Частник уходит, институционалы заходят — кто заработает на недвижимости Петербурга в 2026 году

- Доходность vs депозит: флиппинг ещё имеет смысл? При ключевой ставке 15,5% и депозитах под 18–20% годовых без рисков: какая реальная доходность за цикл (в %) нужна флипперу сегодня, чтобы инвестор осознанно выбрал недвижимость, а не банковский вклад? И достижима ли она в 2026 году?
- Частник vs профессионал: флиппинг умер для «обычных людей»? Доля сделок «перекупов» упала с 15% до 3–5%. Это окончательный уход частного инвестора или временный эффект? Является ли флиппинг в 2026 году стратегией только для крупных команд с собственным капиталом и недоступной для розничного инвестора, использующего кредитное плечо?
- Институциональный вход: деньги пришли — рынок повзрослел? Появление коллективных фондов
- Петербургская специфика: где и на чём здесь заработать в 2026 году? Что сейчас даёт лучший IRR в Петербурге: быстрый перепродаж в современном ЖК (6–8 месяцев) или редевелопмент в центре (12–18 месяцев)? Какой максимальный срок простоя выдержит сделка, прежде чем проценты по кредиту съедят всю маржу?

Земля под колесами: правовые риски застройки в зоне транспортного коридора Ленобласти

- Риски нецелевого использования и наложения границ при КРТ. Как справиться с ошибками в ЕГРН (реестровые ошибки, пересечение с «старыми» участками) на этапе комплексного развития территорий. Массовые иски от смежников и минимизация убытков при остановке стройки из-за спора о границах.
- Придорожный сервитут по-новому, присоединение к региональным трассам в условиях реконструкции. Алгоритм согласования примыканий. Легализация «старых» съездов, как избежать сноса при расширении дорог (
- Строительство в ЗОУИТ (зоны с особыми условиями использования), получение разрешения на ввод в эксплуатацию. Юридические ловушки для коммерческой недвижимости, построенной до официального установления зоны. Досудебное урегулирование: когда Росреестр регистрирует право, а суд отменяет
- Механизм перевода земель из зоны с особыми условиями использования в обычную застройку через изменение ПЗЗ и дорожной документации.
- Как споры граждан с властями о дорогах стопорят проекты девелоперов. Иски от жителей СНТ и ИЖС на оспаривание сервитутов, шумовых нагрузок и ограничение доступа к трассам. Анализ практики 2026 года, когда протест физического лица блокирует стройку юрлица из-за судебной обеспечительной меры по наложению границ или незаконному ограждению.

Загородный рынок в 2026: от стихийной застройки к цивилизованному поселку

- ИЖС под эскроу: как новый закон меняет рынок коттеджных поселков. Исчезнут ли «серые» схемы, подорожает ли квадратный метр?
- Коттеджный поселок как продукт: инженерная подготовка, дороги, освещение. Минимальные стандарты, без которых загородное жилье неликвидно
- Покупатель ИЖС 2026: портрет и требования. Маржинальность для девелопера, ликвидность объектов для покупателей.
- Каркасные дома vs газобетон vs дерево: какой конструктив востребован и почему.
- Эксплуатационные затраты, сроки строительства, ипотека.
- Таунхаусы и дуплексы: золотая середина между квартирой и коттеджем.
- Управление коттеджным поселком: своя УК, ТСН или аутсорсинг.
- Как избежать «кладбища поселков» через 5 лет после продаж.

Стоимость впечатления: как хоумстейджинг превращает квадратные метры в деньги инвестора и скорость сделки агента

- «Правило 15 секунд»: психология покупателя против холодной математики инвестора. Как лень и нежелание владельца убрать вещи убивают 3 месяца экспозиции. Разрыв между объявлением «с ремонтом» и реальным «захламлено». Почему покупатель готов заплатить лишние 500 тыс. за «здесь и сейчас красиво», но не даст ни копейки за «потенциал» и черновую отделку
- Реальный стейджинг vs виртуального, где маржа, а где головная боль? Может ли аренда мебели за 30 тыс. на месяц поднять стоимость продажи на 700 тыс.
- Риски сделки при виртуальной расстановке. Угрозы репутации риэлторов при эмоциональном срыве сделок
- Скрытые деньги: расчет ROI для инвестора и сокращение простоя для агента. Возможна ли формула «Трачу 50-100 тыс. на стейджинг - экономлю 4 месяца ипотеки - чистая выгода 200 тыс.». Почему клиент, жадный на стейджинг, превращается в проблемного продавца, которому звонят 100 раз, но никто не приходит на просмотр
- Типовые ловушки Петербурга: «Муравейник» (Парнас, Кудрово) vs «Старый фонд» (Петроградка). Как визуально отстроиться от 40 квартир-клонов в одном доме или убрать «старые» запахи?
- Нюансы договора оказания услуг по стейджингу. Правила возврата арендованного декора, как не подарить покупателю диван за 200 тыс., если он попросил «оставить как есть».

Бетон не тонет. Где заработать на недвижимости, когда все дорожает?

- Кризис метража. Есть ли жизнь у классических инвестиционных квартир? Как изменилась доходность (кэш-флоу) в 2025–2026 гг. на фоне ставки ЦБ 16–18%. ЗПИФ на недвижимость, коллективный разум или риски? Кейсы выплат за 2024–2025: кто реально получил 15–20% годовых, а кто потерял тело входа. Разбор подводных камней: дисконт при выходе из фонда, оценка НЕ банком, операционные расходы.

ЗПИФ как способ зайти в коммерцию без 10 млн рублей на входе. Паевой метод vs прямая покупка.

- Коллективные инвестиции. Технологии дробят стены: можно ли доверять платформам, покупающим склады и апартаменты по долям. Регуляторика и юридическая безопасность. Риски банкротства оператора платформы. Какие объекты показали лучшие результаты для крауд-инвесторов?
- Могут ли коммерческие встроенные помещения быть источником ренты? Арендаторы якоря и «пустышки». Структура сделки: арендные каникулы, неустойки, депозиты, что требует пересмотра в договоре 2026 года.
- Коммерция в новостройке или готовое помещение в старом фонде? Большая валовая доходность или риск простоя?
- Склады для b2c, рост спроса на последней миле и есть ли там место для частного, блоки в light industrial, мини-склады для самозанятых и маркетплейсов

Ландшафт как сервис: как проектировать и обслуживать двор круглый год в петербургском климате

- Антигололёдная стратегия без реагентов-убийц. Сравнение песка, мраморной крошки и биореагентов. Влияние на лапы собак, детские площадки и газон, который «просыпается» весной.
- Что показывает зима: скрытые дефекты благоустройства. Как наледь на плитке, лужи у крылец, сугробы на путях эвакуации и обледенение пандусов выявляют ошибки проектирования ЖК
- Зимнее озеленение в городском дворе: живые изгороди, контейнерные посадки и ветрозащита. Какие растения переживают снежные перевалы и соль с дорог.
- Сценарии активностей во дворе с ноября по март. Лыжня периметром с ЖК, каток на техническом мощении, маршруты зимней скандинавской ходьбы. Опыт Петербурга, как не превратить двор в склад снега
- Бюджетирование зимнего содержания для УК и ТСЖ. Почему стоимость уборки снега во дворе сложной формы в 2–3 раза выше, чем у спального района. Выбор техники: мини-погрузчики против тракторов с щётками.
- Свет и цвет зимой: видимость, безопасность и психология. Тёплый свет у входных групп, архитектурная подсветка деревьев, избегание спящих прожекторов. Как ландшафтный свет продлевает прогулки и повышает ликвидность квартир

Как заставить участок работать круглый год? Благоустройство в условиях зимы и межсезонья

- Что реально сделать на участке с октября по март. Посадка крупномеров, планировка рельефа, устройство ливневки на талых водах, заливка садовых дорожек зимним бетоном.
- Борьба со льдом, водой и грязью: дренаж, отмостки, мощёные зоны, антигололедные покрытия и подогрев дорожек

- Зимний сад под открытым небом: хвойные, злаки и корье деревьев. Структурные растения, сохраняющие декоративность при -15°C и отсутствии солнца. Подсветка в снегу.
- Коммерческие предложения осенью–зимой: скидки, заморозка работ и особые условия. Фиксация цен на весенний сезон с предоплатой зимой, плюсы и риски для покупателя

«Тяжелый» актив – «хорошая» прибыль. Технология работы с проблемными лотами, обременениями и подводными камнями при сделках с жилой недвижимостью

- «Юридический детокс» объекта: как найти скрытые обременения (рента, аресты, неоформленные перепланировки) до подписания предварительного договора.
- Активы банкротов: как заработать на чужом крахе. Риски оспаривания сделки в рамках банкротства (период подозрительности), субсидиарная ответственность покупателя и как «выходить» из статуса залогового имущества
- Расселение коммуналок в центре Петербурга, формулы сделки, когда соседи против. Юридические схемы выкупа долей в коммуналках для последующего объединения. Особенности работы с «непродающими» собственниками, механизм принудительного выдела доли через суд
- Сделки с участием несовершеннолетних и органов опеки. Типичные ошибки риэлтора при получении предварительного разрешения опеки
- «Черные дыры» наследия: продажа квартир после смерти владельца (открытое наследство, пропавшие родственники, розыск истцов).
- Как изменилась стоимость «проблемной» ликвидности в условиях высоких ставок и покупательского скепсиса. Что лучше: быстрая перепродажа с дисконтом или юридическая чистка под «идеальный лот» за 12 месяцев.
- Как не подставить агентство при работе с опекой и банкротством

Тепло без дыма и долгов. Экономика отопления ИЖС в условиях новых тарифов Ленобласти

- Тарифный шок 2026: как изменились правила игры для электричества в Ленобласти. Анализ новых тарифов на электроэнергию (день/ночь, зонные тарифы, отмена льгот для домов с электроотоплением без дифференциации) и прогноз цен
- Риски отключений и лимитов мощности на популярных направлениях ЛО
- Сравнение «печного треугольника»: дрова/уголь vs магистральный газ vs электричество по капитальным затратам, по эксплуатационным расходам, по удобству
- Когда печь выгоднее даже с учетом стоимости дров и затрат времени. Комбинированные решения: печь + электро ТЭН
- Газ в 2026, подведение по межпоселковому газопроводу уже не панацея. Реальная стоимость подключения для удаленных участков, новые правила и сроки по догазификации СНТ в ЛО

- Антикризисный чек-лист: как проектировать систему отопления сейчас, чтобы не разориться через 2 года

СНТ 2026. Безаварийный симбиоз. Управление ресурсами, инфраструктурой и дорогами в новых условиях Ленобласти

- Новые правила игры «СНТ — РСО»: как избежать долгов и отключений. Прямые договоры электроснабжения (сбыт vs сетевая компания): ответственность, границы балансовой принадлежности, потери в сетях СНТ.
- Водоснабжение и газ: как легализовать общий узел учета и переложить коммерческие потери на РСО, судебная практика Ленобласти 2025–2026
- Электричество и газ, критические точки износа. Кто платит за замену трансформатора и подводящих газовых труб после аварии? Экс-владельцы, РСО, взносы или спецсчета?
- Твердые коммунальные отходы (ТКО) в СНТ: пресловутый «мусорный коллапс» или бизнес? Отказ от площадок РСО и аренда частных контейнеров: плюсы, минусы, логистика по загруженным шоссе. Работа с региональным оператором: штрафы за смешанный мусор, пересмотр нормативов накопления для садоводов.
- Строительство и ремонт дорог внутри СНТ: «Земельная амнистия 2.0» и публичный сервитут. Кто хозяин дороги: общая долевая или земли общего пользования? Влияние на кадастровую стоимость участков.
- Бюджетирование асфальтирования и щебенения: рассрочка, целевые взносы, господдержка (субсидии МО Ленобласти для некоммерческих организаций).
- Цифровое управление в СНТ 2026: антикоррупционный стандарт.
- Как отказаться от услуг старого подрядчика-монополиста (газ, вода) через механизм общего собрания в Ленобласти.

Новая география частных инвестиций — как заработать на недооцененных регионах России после бума столиц

- Конец «легких денег» на юге. Куда перетекает спрос?
- Туристический кэшфлоу: как Крым догоняет Сочи, а Алтай становится новым
- Калининград и Тюмень: эксклавный потенциал и нефтяная стабильность.
- Поиск «голубых океанов»: мониторинг недооцененных регионов (Магадан, Ингушетия, Чувашия)
- Эксперты рынка фиксируют сдвиг спроса из мегаполисов вглубь страны. Аналитики выделяют несколько неочевидных точек роста:
- Чувашия и Марий Эл: Сюда уходит строительство из-за дороговизны земли в столицах ПФО. Инвестиции на ранней стадии входа.
- Объекты-рекордсмены: где зафиксирован самый большой доход в 2025–2026 гг.? Анализ реальных кейсов. Какой объект и локация дали ROI выше инфляции?
- Новая реальность: ИЖС, Дальний Восток и «Серая зона» Арктики.

Уехать, но не в глушь. Новая жизнь рекреационной недвижимости. Как резиденции нового формата переписывают цены на недвижимость

- Отели и санатории как якоря девелопмента
- Резиденции нового формата: от клубных домов до well-being кластеров
- Природные пространства и экотропы как капитализация актива. Влияние экотроп, веломаршрутов и обустроенных парков на стоимость квадратного метра. Готов ли покупатель платить +15-20% за выход в особо охраняемые природные территории?
- Интеграция в жилые комплексы велнес и SPA
- Кто платит за рекреационную недвижимость в Ленобласти? Миграция из города не для ПМЖ, а для «гибридного образа жизни»
- Баланс спроса и предложения в сегменте «рекреация»

Загородный актив навсегда: как купить ликвидный объект, который не просядет в цене через 3–5 лет

- Фундамент цены: что делает загородный дом «вечным» активом, а что — мыльным пузырьком. Разбор факторов реальной ликвидности против маркетинговых ловушек
- «Закапывание денег»: решения, которые дорого стоят при покупке, но сильно обесцениваются при продаже. Анализ ошибок: избыточная отделка фасадов (термодревесина, камень), сложные кровли, переусложненная геопластика, неоправданные архитектурные излишества. Инженерная «золотая середина» решений
- Вторичный рынок и первичка 2026: где реально найти загородный объект, чья цена уже прошла «дно». Стратегия покупки недостроя с хорошим фундаментом и консервацией
- Юридическая амортизация: статус земли и формальности, которые убивают ликвидность мгновенно.

6 сентября

Инфраструктура для горожан с питомцами. Требования, зонирование и новые решения для владельцев домашних животных

- Новые ГОСТы и законодательство: что меняется для застройщика? Актуальные требования к выгульным площадкам (размеры, покрытия, удаленность от детских зон) и санитарные нормы
- Инфраструктура внутри ЖК: от «дог-боксов» до груминг-рума. Какие pet-friendly зоны окупаются, повышают маржинальность квадратного метра, влияют на решение о покупке?
- Зонирование общего пространства: конфликт «собачник / мама с коляской». Принцип разнесенных потоков: как не превратить газон в поле боя. Проектирование маршрутов для выгула без пересечения с детскими и спортивными площадками

- Коттеджные поселки, специфика инфраструктуры. Проблема безнадзорных животных на смежных территориях. Организация мест выгула без нарушения приватности участков
- Регулирование и контроль соблюдения pet-friendly стандартов. Взаимодействие УК с жильцами-владельцами животных: договоры, штрафы, мотивация, «паспорт питомца» при заселении в ЖК
- Диспетчеризация инфраструктуры для животных, мобильные приложения

Загородный дом: как собрать команду прораба, архитектора и дизайнера, выстроить логистику и не прогореть на оснащении

- Распределение зон ответственности между архитектором, дизайнером и прорабом — от рабочей документации до финишной отделки.
- Критерии отбора: наличие полноценной документации, портфолио, механизмы финансового контроля
- Сценарии оснащения домов от эконом-сегмента до премиума
- ТОП самых дорогих ошибок и их реальная цена
- Чек-лист «Правило 3-х П»: Проект — Подрядчик — Приемка

По вопросам спикерского участия и спонсорства деловой программы обращайтесь к Елене Еликовой, моб.т. +79218642160, e.elikova@y-expo.ru