****

**Дмитрий Котровский выступил хедлайнером конференции Яндекса по недвижимости**

***Октябрь 2017 г., город Москва.*** *Дмитрий Котровский, партнер «Химки Групп», член Президиума Правления «Опоры России», выступил хедлайнером конференции Яндекса по недвижимости.*

19 октября в штаб-квартире Яндекса в Москве прошла конференция по недвижимости. Среди участников делового мероприятия - сотрудники Яндекса, отвечающие за работу с партнерами, представители рекламных и маркетинговых служб крупнейших застройщиков Московского региона, специалисты рекламных агентств, специализирующихся на рынке жилой недвижимости. В ходе мероприятия делегаты обсудили актуальные тренды в сегменте недвижимости, эффективность рекламных каналов, разобрали успешные кейсы по увеличению количества целевых обращений с помощью инструментов Яндекса. Спикеры сошлись во мнении, что сегодня на высококонкурентном рынке огромное значение имеет грамотно выстроенная маркетинговая и рекламная политика, предполагающая использование многочисленных инструментов продвижения, в том числе нестандартных. В рамках конференции состоялась презентация нового продукта Яндекса для участников рынка недвижимости.

Выступление Дмитрия Котровского стало завершающим, в своей речи он акцентировал проблемные точки развития отрасли, обозначил риски компаний, использующих традиционные каналы продвижения и не задумывающихся о внедрении новых технологий. «Сегодня в большинстве своем девелоперы озадачены двумя вопросами – как снизить цену сделки за счет уменьшения себестоимости и площадей квартир и как сэкономить на продвижении. Принимая во внимание поправки в 214 ФЗ, все предложения выглядят утопично. Теперь вообще непонятно, за счет каких средств будут осуществляться рекламные кампании, закон в новом виде запрещает привлечение денег дольщиков на продвижение, так как реклама не является целевым расходованием денежных средств. Моя рекомендация всем девелоперам - не экономить на качестве строительства, а сосредоточиться и уделить пристальное внимание поиску платформенных решений, которые позволят сократить количество посредников в процессе, временные и финансовые затраты в течение всего девелоперского цикла – от поиска площадки под строительство до предложения готового продукта с ремонтом. Сегодня я инвестирую в разработку блокчен-платформы, которая сосредоточит в одной базе данных весь земельных фонд, разрешительную документацию на строительство, услуги агентств недвижимости и рекламных агентств, сводки из Росреестра по объемам продаж и многое другое. Заканчивается эта цепочка базой арендного жилья. Такая платформа отвечает интересам всех участников рынка – застройщиков, производителей строительных материалов, органов, выдающих разрешительную документацию, архитекторов, банков, предлагающих проектное финансирование и ипотеку. Если девелоперская компания ставит перед собой задачи по масштабированию, укрупнению, территориальному расширению бизнеса, она должна выйти на новый уровень и забыть о девелопменте в классическом виде», - рассказал Дмитрий Котровский, партнер «Химки Групп», член Президиума Правления «Опоры России».

Информация о компании:

***«Химки Групп»****– флагман совершенно нового для нашей страны направления девелопмента. Наше призвание – это не только строительство и создание комфортного жилья, но и полностью реализованная уникальная спортивно-образовательная инфраструктура, повышающая уровень культурного и социального развития общества, а - главное - молодого поколения. При реализации наших проектов мы привлекаем в союзники профессиональных спортсменов, актеров, деятелей культуры – людей, чье кредо – быть истинными профессионалами, готовыми передать свое мастерство ученикам. Мы искренне верим, что именно такой девелопмент, направленный на совершенствование общества в целом, нужен сейчас нашей стране. «Химки Групп» реализует все свои проекты в соответствии с заявленными президентом России и губернатором Московской области новыми стандартами социально-ответственной застройки, без привлечения государственного финансирования.*

*Пресс-служба «Химки Групп»*

*pr@himkigroup.ru*