

СТРОИМ-ДАЛЬНИЙ.РФ

РБС
РЕГИОНАЛЬНОЕ
БИЗНЕС СООБЩЕСТВО

ММ **мастер**
ПАИТ
производственная компания

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ **ДЕЛОВАЯ**
ОБЩЕСТВЕННАЯ **РОССИЯ**
ОРГАНИЗАЦИЯ **РОССИЯ**

IV МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ 2026

9 апреля, г. Хабаровск
Дом офицеров, ул. Шевченко, 16

+7 (984) 198-22-88



Застройщики

Подрядчики

Строительные материалы

КРТ

Мастер-планы

Банки

Архитектура

Продажи

Аналитика

ЦЕЛИ ФОРУМА



Диалог бизнеса и власти

- Соберем на одной площадке всех участников строительной отрасли, аналитиков, представителей банков и власти



Глубокая аналитика для застройщиков

- Какое жилье продается лучше
- Что строить
- Прогнозы
- Тренды в отделке и архитектуре



Дать понимание перспектив и прогнозов

- Экономическое состояние регионов Дальнего Востока
- Потребительский спрос на жилье
- Информация о строительстве промышленных объектов
- Нововведения в отрасли и как с ними работать



ПРОГРАММА ФОРУМА

■ Главная сцена

10.00 Регистрация участников форума.
Приветственный кофе-брейк

11.00 Открытие форума организаторами форума
и представителями власти

11.10 Пленарная сессия:

Темы:

1. Перспективы и федеральные планы для Дальнего Востока (Планы и этапы реализации «Большой Уссурийский» Проект «Хабаровск Сити» (инвестиции, участники, объемы))
2. ТОР ДВ. Субсидии и программы для строительной отрасли Дальнего Востока
3. Развитие производства строительных материалов ИЖС

Участники:

- Министерства строительства регионов Дальнего Востока
- Правительство Хабаровского края
- Министр энергетики Хабаровского края
- Министр экономического развития Хабаровского края
- Александр Борисович Левинталь, Управляющий директор по Дальнему Востоку, АО «ДОМ.РФ»
- Представитель Министерства строительства РФ
- КРДВ

13.00 Панельная сессия
«Аналитика рынка жилой недвижимости.
Прогнозы на 2026 год»

Темы:

1. Будущее жилищного строительства в стране и на Дальнем Востоке
2. Прогнозы экспертов
3. Перспективы малоэтажного строительства
4. Интерес граждан других регионов России и граждан Китая к покупке недвижимости на Дальнем Востоке (расширение рынка продаж)
5. Строительный рынок на пороге перемен: куда двигаться застройщикам?
6. Смена фокуса: почему коммерческая недвижимость?

Участники:

- Сергей Косиков, генеральный директор «ГРЦ» (Аналитика рынка недвижимости Дальнего Востока)
- Сергей Голев, управляющий директор Дальневосточный региональный центр, Банк ДОМ.РФ
- Сергей Долгих, «СБЕР», начальник управления ипотечного кредитования и развития сервисов «Домклик» головного отделения по Хабаровскому краю Дальневосточного банка ПАО Сбербанк
- Альфа Банк
- ВТБ
- Жилстрой надзор

ПРОГРАММА ФОРУМА

■ Главная сцена

14.00 Перерыв на кофе-брейк

15.00 Панельная сессия «Производство и дистрибуция строительных материалов на территории Дальнего Востока»

Темы:

1. Какие условия нужны регионам Дальнего Востока для наращивания производства
2. Рынки сбыта. Конкурентоспособность местных производителей
3. Поддержка государства. Субсидированные кредиты на производство, льготное налогообложение
4. Необходимые объемы энергии и где ее взять

Участники:

- Андрей Кротов, компания «Мастер Плит»
- Министр Экономического развития Хабаровского края
- Министр Энергетики Хабаровского края
- Производители на территории Хабаровского края (2 компании)

16.00 Панельная сессия «Строительство промышленных и коммерческих объектов. Строительство АЭС. Работа с подрядчиками. Риски»

Темы:

1. Риски подрядчиков при работе на государственных объектах
2. Индексация проекта
3. Задержки при приеме работ гос. заказчиком
4. Трудности в работе заказчика и подрядчика
5. Презентация ближайших проектов
6. Место строительства АЭС. Сроки. Потребности. Предложения

Участники:

- Александр Бойко, «СВ Билдинг»
- Амурский Судостроительный Завод
- Бамстроймеханизация
- РЖД
- СИБУР
- Полиметал
- РосАтом

ПРОГРАММА ФОРУМА

■ Главная сцена

17.00 Панельная сессия «Архитектура. Как меняется подход к проектам, новые решения, как меняется язык пространства»

Темы:

1. Планирование на уровне края
2. Новые нормы в строительстве ЖК
3. Как поменялись проекты за последние несколько лет
4. Качество, функциональность, долговечность новых материалов, используемых в последние годы. Последствия
5. Продуктовый минимум. Архитектурные решения, без которых не может существовать современный девелоперский проект

Участники:

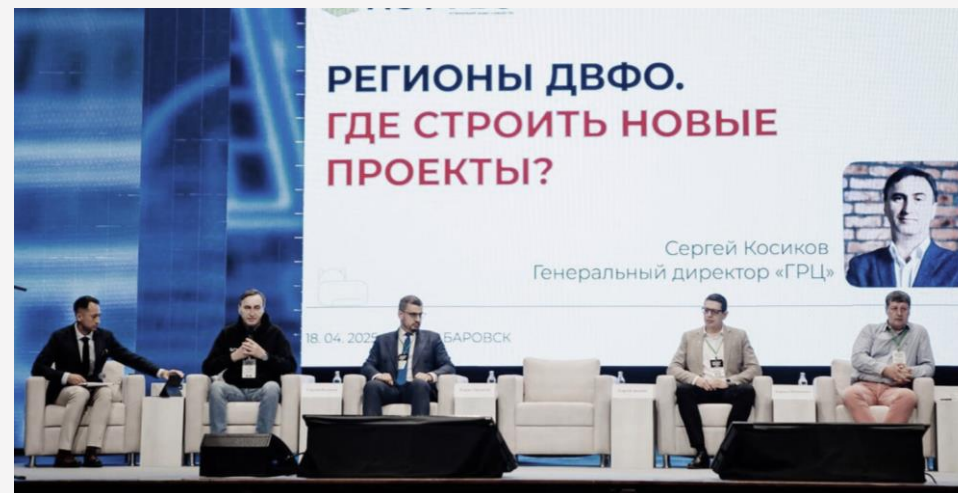
- Антон Патракеев, руководитель отдела концептуального проектирования архитектурно-брендинговой компании «Devision», Тюмень
- Архитектура Хабаровского края
- Матвей Сергеевич Назаров, представитель компании Спецпроект ДВ
- Проектно-сметный институт
- Архитектура города Хабаровск
- Культурный код города Хабаровска

18.00 Работа застройщиков. Коммуникация с властью. И государственными организациями. Работа с банками

Темы:

1. Как меняется продукт
2. Проблематика
3. Предложения для федеральной и региональных властей

19.00 Завершение форума



ПРОГРАММА ФОРУМА

■ Вторая сцена

- 10.00 Продажи. Новые каналы касания клиента.
Что влияет на выбор клиента
-
- 11.30 Работа застройщиков с риэлторскими агентствами
-
- 13.00 Перерыв
-
- 14.00 Тренинг по работе с возражениями и выстраиванию
правильной коммуникации с клиентом



КОМПАНИИ НА ФОРУМЕ



РУБИКОН ИМПОРТ ГРУПП



Культура



УЧАСТНИКИ ФОРУМА

КТО В ЗАЛЕ

Лица, принимающие решения в строительстве.
Крупные компании со средним оборотом от 1 млрд. ₽

100% аудитории – управленцы:

73%

собственники
бизнеса

18%

руководители/
топ-менеджмент

9%

другие
руководители

Среди участников:

37%

застройщики/
девелоперы

25%

генеральные
подрядчики

19%

поставщики
строительных
материалов

10%

логистические
компании

География: 14+ городов

- Москва
- Санкт-Петербург
- Екатеринбург
- Новосибирск
- Иркутск
- Благовещенск
- Комсомольск-на-Амуре
- Хабаровск
- Южно-Сахалинск
- Владивосток
- Петропавловск-Камчатский
- Тюмень
- Пекин (Китай)

КАК ПРОХОДИЛ ФОРУМ В ПРОШЛЫЕ ГОДЫ

Каждый год строительный форум собирает более 300 участников



■ МСФ 2024



■ МСФ 2025



СТАТУС ОФИЦИАЛЬНОГО ПАРТНЁРА

[01] **Озвучивание партнера форума-выставки во время рекламной кампании на более чем десяти различных информационных площадках**

- Радиостанции
- Телевидение
- Наружная реклама
- Информационные порталы
- Публикации партнеров

[02] **Описание компании как партнера с размещением логотипа на странице форума с переходом на сайт компании**

[03] **Позиционирование компании партнера внутри мероприятия на печатных материалах форума**

Рабочие блокноты, фотостена, номера на столы, размещение на экранах на мероприятии, озвучивание организаторами компании партнера

[04] **Возможность установки стенда размером 2 м²**

В стоимость входит работа 2 сотрудников на стенде компании и 1 билет для посещения форума. Дизайн-макет согласовывается с организаторами

[05] **Два привилегированных билета**

[06] **Возможность выступить в деловой программе форума (тема выступления согласовывается с организаторами)**

Стоимость
стандартного
пакета партнера

500 000 ₽

СТАТУС ГЕНЕРАЛЬНОГО ПАРТНЁРА

[01]

Все преимущества
стандартного пакета партнёра



[02]

Позиционирование компании
в качестве соорганизатора мероприятия

[03]

Озвучивание компании
наравне с организаторами

[04]

Возможность установки стенда
и зоны для клиентов размером 4 м².
Дизайн-макет согласовывается с организаторами

Стоимость пакета
генерального партнера

3 000 000 ₪

СТАТУС ПАРТНЁРА СЕССИИ

- [01] 2 билета формата «Стандарт»
- [02] Упоминание партнера сессии перед ее началом.
- [03] Ролик компании перед началом сессии, хронометраж – не более минуты
- [04] Выступление спикера от компании в рамках сессии, время выступления – до 10 минут
- [05] Размещение логотипа компании и упоминание как «Партнера сессии» в программе на сайте форума



Стоимость пакета
партнера сессии

300 000 ₺

ПАРТНЁР НЕТВОРКИНГА/ВЕЧЕРНЕГО ПРИЕМА

[01] **Интеграция в вечернюю программу:**
краткое приветствие (5 минут)
на спонсируемом вечернем приеме/коктейле

[02] **Интеграция в коммуникации**

[03] **Размещение логотипа партнера на сайте форума**
в разделе «Программа» и переходом на сайт компании
(размер логотипа – 2x2 см)

[04] **Упоминание в анонсах и программе**
вечернего мероприятия

[05] **3 бесплатных билета** для клиентов компании
и **2 бесплатных билета** для сотрудников

[06] **Интеграция на мероприятии:**

- возможность эксклюзивного брендирования спонсируемой зоны (вечерний прием, фуршет, кофе-брейк, зона нетворкинга):
баннеры, скатерти, стойки, возможно элементы сервировки (салфетки, зубочистки)
- краткая благодарность организаторами в начале приема
- возможность размещения представителей компании в зоне для общения



Стоимость пакета
партнера нетворкинга

500 000 ₺

УСТАНОВКА СТЕНДА НА ФОРУМЕ

Размер стенда

2 м²

Стоимость
установки

150 000 ₹

Что входит
в стоимость

Работа 2 сотрудников на стенде
компании и 1 билет
для посещения форума.
Дизайн-макет согласовывается
с организаторами



ПРЕДЗАКАЗ БИЛЕТОВ НА ФОРУМ

*Цены на билеты актуальны до 1 февраля

СТАНДАРТНЫЙ БИЛЕТ

- Доступ в общий чат участников с возможностью задать вопрос во время сессий
- Презентации участников после форума
- Возможность представиться в общем чате
- Посещение всех площадок форума

СТАНДАРТ

15 000 РУБ.

ПРЕМИУМ-БИЛЕТ

Всё, что входит в стандартный билет, а также дополнительно:

- Доступ в зону кофе-брейков для спикеров и участников с билетом класса «премиум» (бар)
- Закрытый ужин с приезжими спикерами после форума

ПРЕМИУМ

50 000 РУБ.



РБС

РЕГИОНАЛЬНОЕ
БИЗНЕС СООБЩЕСТВО

НАШИ КОНТАКТЫ



«Региональное Бизнес Сообщество» –
мы объединяем регионы!

office@rbc-fe.ru

+7 (984) 198 22 88

https://t.me/region_bc

<https://fareast-rbc.ru/>