

5 ОКТЯБРЯ (ПОНЕДЕЛЬНИК)								
ЗАЛ	ПАЛАЦО ДЕ АГОЙ	ДВИНА	АНГАРА	СЕЛЕНГА	ЕНИСЕЙ	АМУР	ВОЛГА	
10:00-11:30	Заседание Клуба маркетологов в недвижимости «Хочешь поймать рыбу – думай как рыба: кейсы по нестандартной лидогенерации» (начало)	Заседание Клуба успешных агентов «Код личности агента по недвижимости» (начало)	Заседание Клуба межрегиональных сделок «Лаборатория федеральных сделок: эксперименты, инсайты и работа над ошибками»	Заседание Клуба хомстейджеров «Пере-планировка и хомстейджинг как инструменты увеличения прибыли, скорости продаж и комиссии риэлтора» (начало)	Заседание Национального Совета РГР (начало)	Заседание Клуба блогеров «Личный бренд агента под блокировкой» (начало)	Заседание Клуба юристов «Жениться – наполовину уменьшить права и вдвое увеличить обязанности» (начало)	
11:30-12:00	Перерыв							
11:30-15:00	Кубок по Паделу / Москва-сити, Skypadel							
12:00-13:30	Заседание Клуба маркетологов в недвижимости «Хочешь поймать рыбу – думай как рыба: кейсы по нестандартной лидогенерации» (окончание)	Заседание Клуба успешных агентов «Код личности агента по недвижимости» (окончание)	Заседание Клуба курортной недвижимости «Курортная недвижимость России: предложения рынка, портрет покупателя, актуальные инструменты продаж»	Заседание Клуба хомстейджеров «Пере-планировка и хомстейджинг как инструменты увеличения прибыли, скорости продаж и комиссии риэлтора» (окончание)	Заседание Национального Совета РГР (окончание)	Заседание Клуба блогеров «Личный бренд агента под блокировкой» (окончание)	Заседание Клуба юристов «Жениться – наполовину уменьшить права и вдвое увеличить обязанности» (окончание)	
13:30-14:30	Перерыв							
14:30-16:00	Заседание Клуба бизнес- психологии «Психология успеха: как использовать внутренние ресурсы и ИИ для трансформации профессии риэлтора?»	Заседание Клуба инвесторов «Где деньги в кризис 2026: куда инвестировать и не инвестировать когда рынок падает?» (начало)	Заседание Клуба зарубежной недвижимости «Анатомия спроса 2026: от макроаналитики до цифрового профиля покупателя» (начало)	Заседание Клуба ипотечных брокеров «Экосистема ипотечного брокера: все финансовые решения для клиента» (начало)	Заседание Российского совета руководителей риэлторских компаний «Управление изменениями в агентстве: реалии 2026 года» (начало)	Заседание Клуба делового общения «Первичка или вторичка: техники продаж и переговоров. Лайфхаки поиска клиентов» (начало)	Заседание Земельного клуба «Современные вызовы и тренды жилой и коммерческой застройки загородных территорий» (начало)	
16:00-16:30	Перерыв							
16:30-18:00	Заседание Клуба спикеров «Генератор историй: как создавать феерические выступления и захватывать аудиторию?»	Заседание Клуба инвесторов «Где деньги в кризис 2026: куда инвестировать и не инвестировать когда рынок падает?» (окончание)	Заседание Клуба зарубежной недвижимости «Анатомия спроса 2026: от макроаналитики до цифрового профиля покупателя» (окончание)	Заседание Клуба ипотечных брокеров «Экосистема ипотечного брокера: все финансовые решения для клиента» (окончание)	Заседание Российского совета руководителей риэлторских компаний «Управление изменениями в агентстве: реалии 2026 года» (окончание)	Заседание Клуба делового общения «Первичка или вторичка: техники продаж и переговоров. Лайфхаки поиска клиентов» (окончание)	Заседание Земельного клуба «Современные вызовы и тренды жилой и коммерческой застройки загородных территорий» (окончание)	
БИЗНЕС-ТУРЫ								
12:00-17:00	Тур № 1. Продажи новостроек на нестабильном рынке: актуальные способы рекламы и поиска клиентов	Тур № 2. Столичный опыт привлечения клиентов на загородном рынке	Тур № 3 Офисы Москвы: кризисная реальность и окна возможностей	Тур № 4. Сделка под давлением: проверка продавца и покупателя на турбулентном рынке	Тур № 5. Вторичка без иллюзий: стратегии работы с клиентами в кризис	Тур № 6 Объекты культурного наследия: особенности инвестиций и реновации	Тур № 7. СберСити: город будущего изнутри	
ВЕЧЕРНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ								
19:00-23:00	Мужской и женский Банные клубы / Комплекс «Банный двор. Очаково»		Бильярдный клуб Жилищного конгресса / Бильярдный клуб №1			Большой турнир по Мафии / ЦМТ		

6 ОКТЯБРЯ (ВТОРНИК)																						
10:00-10:30 10:30-13:30				Торжественная церемония открытия XXIX Жилищного конгресса ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ «Энергия трансформации: системные точки роста для государства и бизнеса»																		
ТЕМА	НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ	ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК	ДЕВЕЛОПМЕНТ	ИНВЕСТИЦИИ	КОММЕРЦИЯ	ЭЛИТА	ЗАГОРОД	ЗЕМЛЯ	ТЕХНОЛОГИИ	ТЕХНОЛОГИИ	ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ	БЕЗОПАСНОСТЬ СДЕЛОК	КРИЗИС- МЕНЕДЖМЕНТ	КАДРЫ	ОБУЧЕНИЕ	АНТИКРИЗИСНЫЙ МАРКЕТИНГ	БИЗНЕС- ПСИХОЛОГИЯ	ШОУ	ЭНЕРГИЯ			
ЗАЛ	ПРЕСС-ЗАЛ	ЗАЛ А	ЗАЛ В	АСТОРИУС. ИНВЕСТИЦИИ	СЕЛИГЕР-1	ПАЛАЦО ДЕ АГОЙ	ДВИНА	АНГАРА	СЕЛЕНГА	ЕНИСЕЙ	АМУР	ВОЛГА	ВАЛДАЙ	УРАЛ	БАЙКАЛ	КОНГРЕСС-ЗАЛ №1	ССК	КОНГРЕСС-ЗАЛ №3	КОРПОРАЦИЯ АСТОРИУС			
12:00-13:30	Стратегическая сессия «Москва – город-визитер: опыт столицы для всех регионов РФ и сегментов недвижимости»	Мастер-класс «Новые подходы к девелопменту: как выжить на кризисном рынке?»	Мастер-класс «Ошибки управления девелоперскими проектами: от малых до фатальных»	Мастер-класс «Крах надежд: как пережить неудачи в инвестициях и вернуться с новыми силами?»	Фестиваль кейсов «Риски инвесторов и брокеров в сделках с коммерческой недвижимостью» (начало)	Мастер-класс «Элитка в минус: как строить воронку, когда спрос рухнет?»	Мастер-класс «Подводные камни КРТ в ИЖС: как обезопасить свою недвижимость?»	Практикум «Земельный рынок 2026: как не потерять комиссию, клиента и репутацию?» (начало)	Мастер-класс «Работа с собственником: доверительные отношения через считывание эго-защиты»	Фестиваль кейсов от лауреатов конкурса «Лучший спикер» (начало)	Мастер-класс «ИИ на службе личного бренда: инструменты для риэлтора»	Мастер-класс «Юридические страхи рынка недвижимости: что обязан знать агент?»	Мастер-класс «Работа агента: страхи недвижимости в условиях налоговой реформы-2026»	Мастер-класс «Кандидат выбрал другого агента: отработка возражений в эпоху гиперконкуренции»	Мастер-класс «Хватит качать слабачку: почему не нужно развешивать свои слабые стороны?»	Продолжение Пленарного заседания	Мероприятие ССК	Интерактив «Агентские разборки» (начало)	Семинар «Как менять всё...! Выгода не и прокрастинация агентов: причины, симптомы, терапия»			
13:30-14:30	Обед																					
14:30-16:00	Практикум «Проекты КРТ в Москве и регионах: девелопмент, инвестиции, риски» (начало)	Мастер-класс «На грани разорения: как разорвать в меняющихся предпочтениях покупателя новостройку?»	Мастер-класс «Практики внедрения ИИ в девелопмент»	Мастер-класс «Как сегодня работать с премиальным клиентом у моря? Почему старые технологии умирают?»	Фестиваль кейсов «Риски инвесторов и брокеров в сделках с коммерческой недвижимостью» (продолжение)	Мастер-класс «Участки под объекты загородного туризма: стратегия поиска и оценка»	Мастер-класс «Участки под объекты загородного туризма: стратегия поиска и оценка»	Практикум «Земельный рынок 2026: как не потерять комиссию, клиента и репутацию?» (продолжение)	Мастер-класс «Не берите их в работу: красные флаги ипотечного клиента»	Фестиваль кейсов от лауреатов конкурса «Лучший спикер» (продолжение)	Мастер-класс «ИИ: как диагностика и цифровые инструменты удваивают эффективность брокера»	Мастер-класс «Юристария в делах: как новые нормы и судебная практика меняют правила игры»	Мастер-класс «Юристария в делах: как новые нормы и судебная практика меняют правила игры»	Мастер-класс «Крепкая команда вместо постоянной текучки: управленческие практики для отдела продаж»	Мастер-класс «От одного клиента к другому: как агенту по жилью научиться правильно оценивать коммерцию?»				Конференция «Куда уходит клиент: перераспределение спроса между интересами в 2026 году»	Мероприятие ССК	Интерактив «Агентские разборки» (начало)	Лекция хедлайнера Конгресса «Сила энергии: как поверить в себя и не выгорать?»
16:00-16:30	Перерыв																					
16:30-17:30	Жилищный парад																					
16:30-18:00	Практикум «Проекты КРТ в Москве и регионах: девелопмент, инвестиции, риски» (окончание)	Мастер-класс «Апартаменты на нестабильном рынке: как сегодня работать с ними брокеру?»	Мастер-класс «Как и чем отстроится от конкурентов: новейшие тренды в архитектуре новостроек»	Мастер-класс «Что инвесторам делать сейчас, чтобы не остаться за бортом?»	Фестиваль кейсов «Риски инвесторов и брокеров в сделках с коммерческой недвижимостью» (окончание)	Мастер-класс «Элитка в разрезе. Где выгоднее продавать и покупать: в Москве или Петербурге?»	Мастер-класс «Проверка загородных объектов: почему старые методы уже не работают?»	Практикум «Земельный рынок 2026: как не потерять комиссию, клиента и репутацию?» (окончание)	Мастер-класс «Homo Socius. Конфликтология в работе и в жизни риэлтора»	Фестиваль кейсов от лауреатов конкурса «Лучший спикер» (окончание)	Мастер-класс «Первый опыт внедрения ИИ: как не ошибиться и сделать работу агентства лучше?»	Мастер-класс «Налогообложение в недвижимости: как агенту ориентироваться в изменяющихся законодательствах?»	Мастер-класс «От постоянного контроля к самостоятельной команде: как работать с персоналом в кризис?»	Мастер-класс «Как грамотно распределить обязанности сотрудников агентства по их психотипам?»	Мастер-класс «Обучение команд на рынке недвижимости: развитие и монетизация»	Семинар «Антикризисная броня агента: нестандартные методы лидогенерации, которые работают сегодня»	Семинар «Переговоры на грани: как закрывать сделки в условиях жесткой конкуренции и ценовых войн?»	Интерактив «Агентские разборки» (окончание)	Семинар «Энергия молодых денег: как продавать недвижимость. История HENRY («ГЕПРИ»)»			
16:30-19:00	Форсайт-сессия «Строить нельзя остановиться: как сохранить маржу?»																					
ВЫШНИЕ БРОКЕРСКИЕ КУРСЫ																						
10:00-18:00	ВБК «Скриптовые технологии и работа с возражениями в кризисных продажах в сфере недвижимости» / Зал Иртыш						ВБК «Эффективные продажи и клиентский сервис на кризисном рынке недвижимости: от лидогенерации до сделки» / Зал Печора						ВБК «Безопасность сделок с недвижимостью»/ Зал Бирюса				ВБК «Антикризисное управление малым агентством недвижимости»/ Зал Бирюса-2					
ВЕЧЕРНИЕ АРТ-ТУРЫ																						
18:30-23:30	Арт-тур № 8. Новое в старом: как девелоперы вписывают современные бизнес-центры в исторические кварталы						Арт-тур № 9. Кирпич, бетон и миллиарды: новая жизнь промышленной Москвы						Арт-тур № 10. Люди как люди. Только квартирный вопрос их испортит...				Арт-тур № 11. Высоцкий: Москва, которая его помнит					
ВЕЧЕРНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ																						
Официальный прием «Встреча лидеров» / теплоход «Ривер Палас»												Шахматный клуб / Кластер Реки, зал Амур										

7 ОКТЯБРЯ (СРЕДА)																				
09:30-11:00		Бизнес-завтрак «Рынок на ключевой диете: как похудеть, но уцелеть»																		
ТЕМА	НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ	ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК	ДЕВЕЛОПМЕНТ	ИНВЕСТИЦИИ	КОММЕРЦИЯ	ЭЛИТА	ЗАГОРОД	ЗЕМЛЯ	ТЕХНОЛОГИИ	ТЕХНОЛОГИИ	ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ	БЕЗОПАСНОСТЬ СДЕЛОК	КРИЗИС-МЕНЕДЖМЕНТ	КАДРЫ	ОБУЧЕНИЕ	АНТИКРИЗИСНЫЙ МАРКЕТИНГ	БИЗНЕС-ПСИХОЛОГИЯ	ШОУ	ЭНЕРГИЯ	
ЗАЛ	ПРЕСС-ЗАЛ	ЗАЛ А	ЗАЛ В	АСТОРИУС. ИНВЕСТИЦИИ	СЕЛИГЕР-1	ПАЛАЦО ДЕ АГОЙ	ДВИНА	АНГАРА	СЕЛЕНГА	ЕНИСЕЙ	АМУР	ВОЛГА	ВАЛДАЙ	УРАЛ	БАЙКАЛ	КОНГРЕСС-ЗАЛ №1	ССК	КОНГРЕСС-ЗАЛ №3	КОРПОРАЦИЯ АСТОРИУС	
10:00-11:30	Столичные практики «Городские кластеры и мегапроекты в градостроительстве: московский опыт»	Конференция «Потенциал воссоединенных территорий: возможности работы девелоперов и инвесторов»	Конференция «Финансирование девелоперских проектов: банки, фонды и международный капитал»	Конференция «Психология денег: скрытые возможности на кризисном рынке»	Конференция «Трансформация рынка коммерческой недвижимости» (начало) Сессия 1. Стратегия выживания	Семинар «Агент на элитном рынке: как начать работать в премиальном сегменте?»	Четвертый съезд Ассоциации участников рынка малозатяжного и индивидуального жилищного строительства	Конференция «Продажа земельных участков: особенности поиска клиентов и регистрации сделок»	Семинар «Черная метка» в кредитной истории: как работать со сложными заемщиками?»	Семинар «Продающих талантов: современные тенденции, главные ошибки и рекомендации от экспертов»	Семинар «ИИ для начинающих: как агенту найти общий язык с цифровым помощником?»	Конференция «Безопасность сделок в сфере недвижимости: что важно знать агенту?»	Конференция «Убийца, а не «молитва» на сильных игроков? Мотивационные системы для стабильного отдела продаж»	Семинар «Рекрутинг агентов: новичков: стабильные продажи на нестабильном рынке»	Семинар «Учимся, студент! Как и чему обучать агентов-стажеров?»	Семинар «Сила личного бренда: стабильные продажи на нестабильном рынке»	Семинар «Эффект Фантомаса: личностные и профессиональные маски агента»	Интерактив «Психология продаж: как увидеть то, что скрывает клиент» (начало)	Лекция спецгостя Конгресса «Энергия сделки. Как достигать невероятных результатов в продажах?» (начало)	
11:30-12:00	Перерыв																			
12:00-13:30	Экспертный диалог «Выжить любой ценой: методы работы девелоперского бизнеса в кризис»	Кейс-сессия «Сити-продукт менеджмент и девелопмент»	Питч-сессия «Стартап: технология в строительстве, продажах и сервисе»	Мероприятие К8 «Большие деньги у моря: как риэлтору зарабатывать на курортных апартаментах»	Конференция «Трансформация рынка коммерческой недвижимости» (окончание) Сессия 2. Битва за доходность	Тема секции уточняется	Конференция «Проекты ИЖС: законодательство, финансирование, риски»	Сессия РБК «Инвестиционные метры»	Мероприятие СБР	Семинар «Клиенты без ВПН: где и как искать продавцов и покупателей?»	Семинар «Нейрозакон и порядок: риски применения ИИ в юридической практике»	Конференция «Медиация в спорах с недвижимостью: практика применения досудебного урегулирования»	Семинар «От страха к успеху: как руководителю выделить успех агента в условиях кризиса и реформ»	Семинар «Курс на выживание: какие умения сегодня определяют успех агента в условиях реформы?»	Семинар «Чему сейчас учиться опытному риэлтору? Советы продвинутым агентам»	Тема секции уточняется	Конференция «Из конфликта в доверие: психологические аспекты работы с трудными клиентами»	Интерактив «Психология продаж: как увидеть то, что скрывает клиент» (окончание)	Лекция спецгостя Конгресса «Энергия сделки. Как достигать невероятных результатов в продажах?» (окончание)	
13:30-14:30	Обед																			
14:30-16:00	Конференция «Формула стоимости: как выполнить системных программ капитализирует локацию»	Мастермайнд «Секреты привлечения клиентов на первичном рынке: очевидные и невероятные инструменты»	Конференция «Искусственный интеллект и цифровизация: новые подходы в работе девелоперов и рынка»	Семинар «Клиент-инвестор на рынке недвижимости: как сегодня найти и как удержать?»	Мероприятие компании ДОМИНАНТА	Семинар «Время находчивых: как реагировать на падение спроса в высоких сегментах?»	Семинар «Безопасность сделок в ИЖС: как защититься от мошенничества, незаконных схем и скрытых обязательств»	Семинар «Привлечение участка перед покупкой: способы, ресурсы, подводные камни»	Семинар «Семейные споры в сделках с ипотекой: развод, раздел, согласия»	Конференция «Квадратные цепочки на вторичном рынке: проблемы и технологии»	Семинар «Почему ИИ не делает то, что вы хотите: тренды, ошибки и секреты постановки задач»	Семинар «Как риэлтору спасти клиента от лишних налогов в 2026 году?»	Семинар «Хотели как лучше, разбер ошибок как минимум, а не расколется»	Семинар «Кадровый кризис 2026: как сформировать команду, которая не уйдет и не расколется»	Семинар «Искусство междоусобицы: новые сделки: как перестроить воронку продаж, когда люди дорожают?»	Семинар «Профессиональные «болезни» риэлторов в работе с клиентами: терапевтические и психологические аспекты»	«Интерактив «Глубина вместо ширины: как перестроить воронку продаж, когда люди дорожают?»	Семинар «Профессиональные «болезни» риэлторов в работе с клиентами: терапевтические и психологические аспекты»	Мероприятие компании «АСТОРИУС»	
16:00-16:30	Перерыв																			
16:30-18:00	Столичные практики «Партнерский канал-2027: как застройщику стать выбором №1 для агентов?»	Дискуссия «На уроне абсурда: справедливая цена в премиальных сегментах: романтика X прагматика»	Конференция «Ревелопмент: культурного наследия: романтика X прагматика»	Дискуссия «Фондовый и брендированный курорт: новая недвижимость: как научиться продавать и зарабатывать на элитном сегменте?»	Конференция «Индустриальная недвижимость: как научиться продавать и зарабатывать на элитном сегменте?»	Конференция «Дорогой клиент! Онлайн-продажи и этикет в мессенджерах в элитном сегменте»	Семинар «От жилого к гостевому: как сформировать загородный дом и заработать на этом?»	Семинар «Льготные участки перед покупкой: способы, ресурсы, подводные камни»	Конференция «Ипотечные ключевые проблемы и перспективы»	Конференция «Электронная регистрация сделок: последние изменения и новшества в системе»	Семинар «Включают работы, а не человек: внедрение нейросетей и ИИ в работу риэлтора»	Конференция «Недвижимость без шаблонов: как проводить сделки и нестандартные сделки»	Конференция «План Б: как выжить агенту в кризис?»	Конференция «Оценка эффективности работы агента: критерии и результаты»	Семинар «Способы обучения на рынке недвижимости: как работать в разных городах одновременно?»	Дискуссия «Риэлторский хлестушек: кризис и комиссия»	Дискуссия «Завоевать доверие: как поменять образ риэлтора в глазах клиента?»	«Интерактив «Я вам сам пезревоно: разбор ошибок в переговорах с клиентами» (начало) «	Семинар «Села батарежка: «Мы делили апельсин»	
16:30-19:00	Форсайт-сессия «Агентства живые и мертвые: кто останется на рынке через 3 года?»																			
ВЫШЕЕ БРОКЕРСКОЕ КУРСЫ																				
10:00-18:00	БКК «Скриптовые технологии и работа с возражениями в кризисных продажах в сфере недвижимости» / Зал Иртш					БКК «Эффективные продажи и клиентский сервис на кризисном рынке недвижимости: от лидогенерации до сделки» / Зал Печора					БКК «Безопасность сделок с недвижимостью»/ Зал Бирюса					БКК «Антикризисное управление малым агентством недвижимости» / Зал Бирюса-2				
ВЕЧЕРНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ																				
Церемония награждения победителей Международного конкурса «КРЕДО-2026» / Арбат Холл																				
20:00-00:00																				