

обойдется обязательным взносом в размере €1 602,64. За поданную позже заявку компании-экспоненту придется заплатить €1 722,24.

Участие в выставках возможно как с наличием стенда, так и без него. Второй способ, как правило, предпочитают инвесторы.

«Многие компании участвуют в работе выставок в формате посетителей, то есть без собственного стенда, именно с целью проведения маркетинговых исследований, общения с участниками рынка,— поясняет заместитель директора департамента по развитию недвижимости корпорации «Знак» Марат Симонянц.— Корпорация «Знак» на протяжении вот уже двух лет именно в таком формате участвует в выставке MIPIC, что помогло нам не только сформировать представление о рынке, но и найти потенциальных партнеров для будущих проектов по строительству коммерческой недвижимости».

## ФОРУМ ИЛИ ВЫСТАВКА?

Форум как содержательная часть выставки необыкновенно привлекателен для экспонентов и пользуется не только большой популярностью у игроков рынка, но и нередко замещает саму выставку, отводя ее на второй план.

Этот способ обычно используют организаторы выставок гостиничного сектора. Особенность этой сферы бизнеса, по словам вице-президента федерации рестораторов и отельеров Вадима Прасова, в том, что в России не существует отдельных выставок-проектов. Обычно выставки такого рода предназначены для тех, кто строит гостиницы, в то время как под инвестиционные темы на отечественных площадках могут отвести свое время и место.

На слуху экспонентов обычно два проекта — «ПИР Индустрия Гостеприимства» и Московский Международный Гостиничный Форум и Выставка. ПИР считается одним из крупнейших мероприятий для компаний рынка HoReCa. Ежегодно в нем принимают участие более 570 компаний, а

строительство стенда на каждой выставке зависит от финансовых возможностей заказчика и уровня фирмы, которой поручают застройку. При этом надо учитывать, что место проведения выставки определяет спрос на зарубежных застройщиков, цены которых значительно выше отечественных.

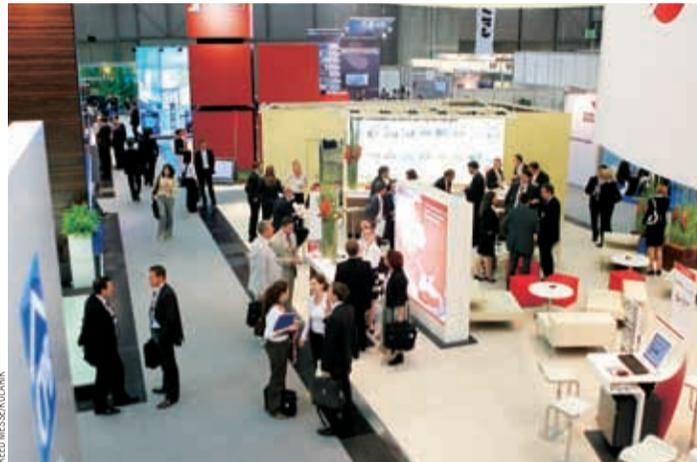
К примеру, диапазон стоимости площадки под стандартный стенд на Expo Real (20 кв. м) составляет от €450 до €530 за кв. м. Цена варьируется в зависимости от месторасположения стенда.

Так, участники MIPIM должны учитывать, что на этой выставке нет отдельного российского блока, все компании хаотично разбросаны по секторам, расположенным на пяти этажах Дворца фестивалей. Самый престижный сектор «А+» с выходом на центральную аллею, предназначен для крупных компаний, так как каждый экспонент обязан арендовать минимум восемь модулей.

Конкретные цифры назвать сложно, но бюджет затрат на выставку, включающий в себя стоимость застройки и различных формальных и неформальных мероприятий, может превышать €1 млн. Но, несмотря на высокие цены, именно российские компании принесли MIPIM необычайный успех. По мнению Марата Симонянца, популярность зарубежных выставок для отечественного бизнеса обусловлена заманчивыми перспективами. «Это позволяет заявить о себе не только для игроков российского рынка, но и для тех крупных западных компаний, которые еще присматриваются к российскому рынку и ищут партнеров и пилотные проекты, чтобы выйти на российский рынок,— поясняет он.— К примеру, сотрудники Корпорации «ЗНАК», представлявшей на MIPIM-2007 свой проект Grand-Prix, провели переговоры с более чем 50 компаниями, заинтересованными в участии в нашем проекте».

**В ПОЛЬЗУ ГЕРМАНИИ** Мюнхен пользуется не меньшей популярностью, чем Канны. На Expo Real для отечественного бизнеса существует отдельный «русский день», так как количество российских компаний, представленных на выставке, достаточно велико.

«Россия стала одной из стран-лидеров по числу участников: ее представителями на выставке стали свыше 50 организаций, включая муниципалитеты, региональные администрации, девелоперские и другие компании по недвижимости», — рассказывает Антон Усачев. Организаторы немецкой выставки, в свою очередь, чрезвычайно заинтересованы в таком распределении позиций. Москва и Санкт-Петербург уже несколько лет принимают участие в выставке, найдя в ней для себя солидную презентационную и бизнес-площадку, рассказывают организаторы. Кроме того, Expo Real заинтересована также в участии других динамично развивающихся регионов, например, Каза-



НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ПРОЕКТОМ ЗДЕСЬ СТАНОВИТСЯ ФОРУМ, В РАМКАХ КОТОРОГО УЧАСТНИКИ ОБСУЖДАЮТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

количество посетителей выставки составляет примерно 39 тыс. человек из Москвы, регионов России, а также стран ближнего и дальнего зарубежья. Участники выставки — это все компании, которые за-

действованы в гостиничном и отельном бизнесе: девелоперские, консалтинговые, клиринговые, мебельные; банки, страховые компании, поставщики продуктов питания, ресторанного оборудования и так

далее. Стоимость одного кв. м необорудованной площади варьируется от 6700 руб. до 7350 руб. в зависимости от позиционирования стенда, а стоимость стандартного строительства составляет 1700 руб. за один кв. м. к.

«ПИР — это наиболее престижная выставка в сфере гостиничного бизнеса,— поясняет заместитель директора компании «Алго-стар» Алексей Козлов.— Остальные проекты в этом сегменте отводят для выставок второстепенную роль. Наиболее привлекательным проектом здесь становится форум, в рамках которого люди не ограничиваются хождением по стендам, а обсуждают волнующие их вопросы и проблемы с профессионалами более предметно, обмениваются опытом».

Московский Международный Гостиничный Форум и Выставка — именно такой проект общероссийского формата с участием руководителей и специалистов федеральных, московских городских и отраслевых структур, профессионалов

гостиничного рынка из всех регионов, включая собственников и управляющих отелей как действующих, так и создаваемых. Он проходит при поддержке ГАО «Москва» и IBF Group.

«Форум с начала создания в 2006 году претерпел незначительные изменения,— говорит начальник Управления методологической и информационной поддержки развития рынка индустрии гостеприимства ОАО ГАО «Москва» Екатерина Лизунова.— Количество экспонентов возросло на 48,3 %, также расширился и контингент участников. Следует отметить возрастание интереса иностранных специалистов и компаний, желающих участвовать в мероприятиях ММГФИБ».

Стоимость участия в выставке, которая в третий раз пройдет в Московском центральном выставочном зале «Манеж» с 18 по 20 ноября 2008 года, составит 9500 руб. за кв. м оборудованной площади или 7700 руб. за кв. м необорудованного помещения. Членский взнос составит 11 500 руб.

# ЮЖНЫЙ ПОРТ бизнес-центр

## Бизнес-центр класса В+

### Расположение:

- Москва, ЮВАО, 2-й Южнопортовый пр., д. 12а
- в непосредственной близости от пр-та Андропова и Третьего транспортного кольца
- в 5 минутах ходьбы от ст. метро «Кожуховская»

### Площадь:

- общая: 57 000 кв. м
- арендуемая площадь этажа: 1800 кв. м

### Описание:

- современные коммуникации
- эффективные открытые планировки этажей
- широкий шаг колонн
- высокие потолки
- развитая инфраструктура
- парковка на 427 м/м

### Аренда:

- возможность аренды небольших блоков
- ставка аренды - \$ 525/ кв. м/год\*

\*Указана ставка аренды для 1-й очереди строительства, не включая НДС и эксплуатационные расходы

# Там, где бизнес расправляет паруса



COLLIERS INTERNATIONAL  
Colliers International  
(495) 258 51 51

<http://www.midland-development.ru>

JONES LANG LASALLE  
Jones Lang LaSalle  
(495) 737 80 00

Реклама