

ни, Екатеринбурга, которые здесь, на крупнейшей европейской выставке недвижимости смогли бы найти большое количество заинтересованных инвесторов и девелоперов.

Благосклонность принимающей стороны российские компании оценили очень высоко. «Хочется отметить превосходный уровень организации выставки, техническое оснащение выставочного комплекса и его расположение», — рассказывает представитель группы компаний «Томилино» Артур Мирзоян. — Отдельных слов благодарности заслуживает команда организаторов во главе с госпожой Клаудией Бойман: работа с экспонентами организована на высочайшем уровне, многие сервисы интерактивны».

По мнению представителей компании «Томилино», представлявшей на Expo Real в 2006 и в 2007 году, мюнхенская выставка — это исключительно деловая площадка, где форумы, переговоры превалируют над встречами «без галстуков». «Некоторые ездят в Канны за полезными знакомствами, а в Германию компании ездят, чтобы заполучить деловых партнеров», — подчеркнул Антон Усачев.

Организаторы MIPIM сами признают, что выставка с каждым годом превращается в «тусовочное» мероприятие. Кроме того, размеры выставки и количество участников не всегда позволяют свести вместе тех, кто реально нуждается друг в друге. Поэтому 2–4 декабря 2008 года в Каннах откроется совершенно новая выставка MIPIM HORIZONS. Она специально предназначена для развивающихся рынков коммерческой недвижимости Восточной Европы, Среднего Востоке, Азии, Латинской Америки, России, Казахстана и Грузии.

«На MIPIM вы можете встретить инвесторов, которые не желают работать на российском рынке из-за больших рисков», — говорит директор по продажам MIPIM HORIZONS Северин Меню. — Новая выставка исключает такую возможность. Это будет исключительно бизнес-проект, где каждый инвестор открыт для сотрудничества». Пока на выставке продано всего 35 стендов, стоимость которых составляет €6 284 за кв. м, включая регистрацию сотрудников компании, количество которых (от 5 до 10 человек) зависит от размеров стенда.

РУССКИЙ ДУХ Выставочная культура пришла в Россию сравнительно недавно. Но количество выставок коммерческой недвижимости в столице увеличивается год от года. На сегодняшний день особым признанием и популярностью пользуются три выставки. Все они посвящены недвижимости в целом. Для коммерческой недвижимости в них существуют собственные сектора, которые, по словам организаторов, пользуется большой популярностью. Первая из них — это DOMEXPO, которая ежегодно проходит 21–24 февраля в Гостином дворе. До недавнего времени эта выставка существовала только под брендом DOMEXPO International. Но в 2008 году от нее отделилась выставка «DOMEXPO Россия», которая проходит во второй неделе апреля. На новую площадку переместились все отечественные компании, оставив вместо себя только иностранных коллег, компании которых имеют представительство в России.

Стоимость стенда на каждой из выставок составляет 12 тыс. 500 руб. за кв. м площади. Регистрационный взнос и прочие дополнительные услуги обойдутся экспонентам в 14 тыс. руб. «Каждая из выставок — это поле для сведения вместе всех игроков рынка недвижимости», — подчеркнула директор выставки DOMEXPO International Анита Таблада.

Не меньшей популярностью среди выставок пользуется проект международной выставки-форума Property Worldwide или «Вся недвижимость мира». Она проходит 24–27 апреля в Международном выставочном центре «Крокус Экспо». Площадь выставки составляет 12 тыс. кв. м. Здесь ежегодно выставляются 250–300 компаний,

БЮДЖЕТ ЗАТРАТ НА УЧАСТИЕ В MIPIM, ВКЛЮЧАЮЩИЙ В СЕБЯ СТОИМОСТЬ ЗАСТРОЙКИ И РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, МОЖЕТ ПРЕВЫШАТЬ €1МЛН.



ПРЯМАЯ РЕЧЬ КОМУ ВО ФРАНЦИИ ПРОЕКТЫ ПОКАЗЫВАТЬ?

Александр Ткачев, Губернатор Краснодарского края:

— Наши специалисты, уж поверьте, ездят за рубеж вовсе не в качестве туристов. За последние пять лет в развитие Кубани вложено 640 млрд руб. инвестиций, где каждый десятый рубль от иностранного инвестора. Сегодня мы предлагаем российским и иностранным инвесторам 1200 готовых инвестиционных проектов на 500 млрд руб. Решение масштабных задач, особенно тех, что связаны с Олимпиадой, нельзя доверить абы кому. Вот и колесим по свету в поисках передового опыта. Это как раз тот случай, когда заграница нам поможет.

Григорий Куликов, Генеральный директор «Мизль-Недвижимость»:

— Дело не в том, кому во Франции показывать. Вопрос совсем в другом: где собираются ведущие игроки нашей отрасли, в том числе и инвесторы, которые ищут для своих инвестиций приложения и направления. Так сложилось, что MIPIM в Каннах — одно из таких хороших мест, куда приятно приезжать в начале весны. И представители бизнеса и власти, находясь вне повседневной рабочей суеты, здесь более открыты и доступны для контактов. Все же привыкли, что существуют экономические форумы в Лондоне, в Давосе, в Красноярске. Так и у нас есть такие хорошие традиции. И не стоит думать, что во Франции показывают французам. Там ежегодно собираются тысячи участников и посетителей. Просто русские больше ездят по Европе — это удобнее и ближе.

Антон Яковенко, директор по стратегическим партнерствам

«Ренова-СтройГруп»:

— Сейчас на рынке ситуация такова, что денег для инвестирования в российский девелопмент гораздо больше, чем интересных, четко проработанных проектов от профессиональных девелоперов с именем. И MIPIM — это отличное место, чтобы этой возможностью воспользоваться, что мы и намерены сделать. Эффект от участия в международных выставках вполне ощутим. В краткосрочной перспективе — завязанные контакты переходят в конкретные договоренности. А в долгосрочной — накапливается информационная база проектов и компаний и обсужда-

а количество посетителей составляет от 15 до 18 тыс. человек. Стоимость оборудованного стенда на этой площадке начинается от €490 за кв. м.

Выставка включает в себя два раздела — «Недвижимость России» и «Недвижимость за рубежом». На каждом из них участникам предоставлена возможность презентации проектов жилой и коммерческой недвижимости, реализуемых по всей территории РФ и мира, иностранным и отечественным инвестиционным фондам, компаниям и банкам. Однако в прошлом году в рамках этого проекта была представлена только зарубежная недвижимость. «Аудитория выставки „Вся недвижимость мира“ — это люди, которые обладают реальной и значительной покупательной силой», — пояснил представитель исполнительной дирекции выставки, международной юридической фирмы „Виндекс“ Амир Цагов. — Это потенциальные покупатели дорогого, элитного жилья, автомобилей, современного банковского продукта, а также потенциальные инвесторы и партнеры в инвестиционных проектах».

Третья по популярности выставка недвижимости — отнюдь не молодой проект «Международный форум лидеров рынка недвижимости», который существует всего два года благодаря совместной работе газеты «Ведомости» и выставочной компании «Привет EXPO». Стоимость участия в проекте с посещением всех мероприятий обойдется в 34 тыс. руб. Особенность этого проекта в том, что, по сути, самой выставке под названием Commercial Realty здесь отводится не так много времени и места. Главным событием мероприятия становится форум.

НЕ ТО МЕСТО Некоторые крупные российские компании, отдавая предпочтение зарубежным выставкам, обходят стороной российские проекты. Однако организаторы отечественных выставок полагают, что причина такого распределения предпочтений кроется в прошлом.

«Когда мы только приступали к работе, уговорить российские компании присоединиться к нам, было очень трудной задачей», — вспоминает директор выставки „DOMEXPO

ется возможность участия в них. В итоге — экономия времени на представлении бизнеса и стопроцентная осведомленность о проектах компании в течение всего года. Ведь на MIPIM представлены все участники процесса девелопмента недвижимости: от консультантов и архитекторов до строителей и инвесторов. И очень много decision-maker'ов — людей, с которыми не так-то просто пообщаться в обычной жизни, но которые вполне доступны для встреч — министры, губернаторы, президенты и управляющие директора компаний, банков и инвестиционных фондов.

Юрий Кобаладзе, управляющий директор X5 Retail Group:

— Себе любимым. Франция — прекрасная страна, и если есть деньги, то почему бы не поехать туда потусоваться, а заодно заморским богатеям показать на что россияне способны. Все эти форумы и выставки всегда устраивались только для своих. Губернаторов и министров даже в Москве не часто всех соберешь, а в Канны они приедут обязательно.

Кирилл Янков, замруководителя Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами:

— А что плохого в том, что наши девелоперы так стремятся во Францию? Париж еще в XIX веке был притягателен для россиян, а французы тоже весьма интересовались Россией. Не зря же они были основными покупателями наших облигаций. В конце концов, страна стремительно развивается, и уверен, что во многих регионах есть что показать даже в Каннах. И французы наверняка проявят конкретный, а не праздный интерес.

Сергей Полонский, президент корпорации Mirax Group:

— Да кому угодно. Там тепло, море, и поэтому на этой площадке тусуются все лучшие девелоперы и финансисты мира. Так что это такой приятный междусобойчик, чтобы поговорить, встретиться, обменяться опытом, ну и, возможно, привлечь инвестиции. Хотя обычно, когда денег просишь, их не дают, так что надо заинтересовать партнеров, чтобы сами предложили. За этим и едут.

ра Кантур. — Но до сих пор, пока в нашей стране спрос будет превышать предложение, у компаний практически нет стимула работы на местных выставках, ведь и аудитория и инвесторы на родных просторах у них уже есть».

«Кроме того, — уверен господин Симонянц, — каждая международная выставка позволяет оценить собственную конкурентоспособность на западном рынке, изучить и проанализировать его тенденции, то есть оказаться в месте наивысшей концентрации информации о рынке недвижимости».

«ДС ДЕВЕЛОПМЕНТ»
ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

NORDSTAR
TOWER

НОВЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА «А» НА БЕГОВОЙ

- 3 МИНУТЫ ПЕШКОМ ОТ СТ. М. «БЕГОВАЯ»
- ХОРОШАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ – ТТК, ЛЕНИНГРАДСКИЙ И КУТУЗОВСКИЙ ПРОСПЕКТЫ
- УДОБНЫЙ ДОСТУП К ТРАНСПОРТНОМУ ТЕРМИНАЛУ «МОСКВА-СИТИ» (ШЕРЕМЕТЬЕВО, ВНУКОВО)
- ОТЛИЧНОЕ СООТНОШЕНИЕ ПАРКОВОЧНЫХ МЕСТ 1:60
- АРЕНДА – ОТ 1000 КВ.М. ЗАРЕЗЕРВИРОВАНО УЖЕ БОЛЕЕ 60% ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ АГЕНТ: S.A. Ricci/King Sturge
(495) 790 71 71
MOSCOW@RICCI.RU **WWW.RICCI.RU**