

Wypowiedzi Eugen'a Egetenmeira, członka zarządu Monachijskich Targów „Messe München”, na temat EXPO REAL 2008, 6 do 8 Października 2008, Neue Messe München

1. EXPO REAL powiększa się w tym roku o jedną halę. Skąd pochodzą nowi wystawcy?

Egetenmeir: „Po pierwsze, wielu naszych dotychczasowych wystawców zgłasza z roku na rok zapotrzebowanie na coraz większą powierzchnię. Po drugie, rozwijamy się wraz z rozwojem rynków. W tym roku będziemy gościć nowych wystawców z Europy Środkowej i Wschodniej, w szczególności z Rosji, ale także z Europy Południowo-Wschodniej. Dzięki temu mogliśmy otworzyć halę A1 zaraz przy wejściu zachodnim, do której pozyskaliśmy natychmiast długoterminowych superwystawców, jak np. Marktplatz München wraz z partnerami, a także wiele innych znaczących firm. Tym samym możemy stworzyć przestrzeń w dotychczasowych halach dla nowych wystawców, powiązanych branżowo.“

2. Jakie są plany rozwoju EXPO REAL?

Egetenmeir: „W Monachium mamy to szczęście, że do naszej dyspozycji jest jeszcze wystarczająco dużo powierzchni halowej. Ograniczanie terenu, albo podział terminów targów, tak jak to ma miejsce gdzie indziej, nas nie dotyczy. Niemniej jednak nie zamierzamy się rozrastać bez końca. Chodzi nam o jakościowy rozwój EXPO REAL wraz z przedsiębiorstwami i nowo powstającymi rynkami nieruchomości. Dzięki odpowiedniej wielkości targów, nasi klienci mają możliwość nawiązywania i utrzymywania kontaktów biznesowych, co bardzo cenią.“

3. Czy obecny kryzys na rynku finansowym ma wpływ na EXPO REAL?

Egetenmeir: „Niektórzy nasi klienci odczuwają skutki tego kryzysu. Ale właśnie w trudnych sytuacjach branża stawiają na te targi, po których oczekują największego zwrotu z inwestycji. W szczególności, w taki momentach EXPO REAL staje się miejscem, gdzie poszczególne branże zbierają siły, analizują sytuację i kierują się ku nowemu rozwojowi. Kryzys Subprime i jego skutki są także problemem poruszonym podczas konferencji. W naszej branży dużo mówi się o tym, czy dno już zostało osiągnięte, czy dopiero to nadejdzie, jakie to wywiera skutki na finansowanie projektów i jakie wnioski powinniśmy z tego wyciągnąć na przyszłość. Aktualne dyskusje na ten temat będą się toczyły w październiku podczas EXPO REAL.“

4. Czym się różni EXPO REAL od innych imprez branży nieruchomości?

Egetenmeir: „EXPO REAL znane są jako targi skoncentrowanego biznesu. Liczne transakcje, o których piszą media, są inicjowane lub zawierane podczas EXPO REAL. Sukces ten jest oparty na jakości. Sprawdzamy każdego wystawcę dokładnie, czy odpowiada naszej nomenklaturze. Możemy się poszczycić mianem największych targów nieruchomości w Europie pod względem powierzchni, a także tym, że gościmy największych graczy międzynarodowej branży nieruchomości. Ponadto, o wysokiej jakości świadczy też program konferencji, w których uczestniczy ponad 300 międzynarodowych ekspertów nieruchomości, oferując tym samym ciekawą dyskusję oraz ogląd branży.“

5. Targi Monachijskie poruszyły temat „długoterminowych skutków (dla środowiska)” w odniesieniu do nieruchomości. Czy i w jaki sposób temat ten będzie kontynuowany w tym roku podczas EXPO REAL?

Egetenmeir: „Zamierzamy kontynuować ten temat także w tym roku, a także odnieść go do poszczególnych segmentów branży i zdywersyfikować. Jak użytkownicy nieruchomości odnoszą się do tematu długoterminowych skutków? Z czym musi się zmierzyć hotelarstwo czy segment biurowy? Jak wygląda aspekt finansowy długoterminowych skutków w odniesieniu do inwestycji? Chcemy spojrzeć na to zagadnienie także pod kątem Corporate Social Responsibility (odpowiedzialności społecznej firmy) i przekazać informacje dotyczące certyfikacji długoterminowych skutków (dla środowiska) budynków. W związku z tym spodziewamy się ekspertów z USA, którzy przedstawią praktykowany tam LEED-Standard. Tą są jedynie nieliczne aspekty szerokiej gamy tematów związanych z długoterminowymi skutkami, które będą poruszane podczas EXPO REAL 2008.“

6. Co nowego oferuje EXPO REAL 2008?

Egetenmeir: „Po raz pierwszy przyznamy nagrodę „Green Thinker Award”. Została ona utworzona przez EXPO REAL wspólnie z holenderską gazetą branżową PropertyEU. Wyróżnienie to, rzeźba z żywych roślin, zostanie przyznane przedsiębiorstwu z branży nieruchomości, które zaangażowało się w temat długoterminowych skutków dla środowiska w segmencie rozwoju branży nieruchomości.

Poza tym stworzyliśmy nową, odrębną koncepcję trzeciego dnia targów: „Talk Real – Real Talk”. Zgodnie z życzeniem wielu uczestników, chodzi o dzień doradztwa na szczeblu szefostwa, by wykorzystać ten dzień, który – jak wynika z doświadczenia - jest spokojniejszy, na zintensyfikowany dialog pomiędzy wystawcami a klientami. Ogłaszamy to teraz, oferując jednocześnie także tańszy bilet dwudniowy na wtorek i środę. Ponadto, program konferencyjny zostanie wzbogacony o kilka punktów kluczowych, w celu uatrakcyjnienia tego dnia.“

7. Jakie ulepszenia usług wprowadza EXPO REAL?

Egetenmeir: „Zawsze staramy się poprawić nasze usługi, stwarzając efektowne środowisko pracy. Oferujemy odwiedzającym np. Meeting Center przeznaczone na krótkie rozmowy, rozszerzoną ofertę gastronomiczną, a na naszej stronie internetowej bazę danych uczestników z możliwością umawiania terminów spotkań. W celu zapewnienia odwiedzającym bezproblemowego dotarcia na targi, oferujemy w tym roku np. transfer, który będzie obsługiwał po raz pierwszy ponad sto hoteli w aglomeracji Monachium. Także po raz pierwszy w tym roku będzie dostępny City Service-Shuttle – pojazdy mieszczące do sześciu osób, dojeżdżające do kluczowych punktów w Centrum miasta. Wszystko w celu minimalizowania czasu oczekiwania“

8. Ilu odwiedzających spodziewacie się w tym roku?

Egetenmeir: „Trudno w tej chwili powiedzieć o ile, i czy w ogóle, wzrośnie liczba osób odwiedzających. Liczymy na pewno na około 39.000 uczestników, tak jak to było w poprzednim roku.“

9. Jaka jest gama wystawców i odwiedzających EXPO REAL?

Egetenmeir: „Wśród wystawców przodują regiony gospodarcze i miasta z przedstawicielami przedsiębiorstw, następnie firmy specjalizujące się w rozwoju branży nieruchomości, doradztwie w zakresie nieruchomości, Corporate Real Estate Management / administratorzy nieruchomości i inwestorzy. Ze strony odwiedzających najwięcej jest przedstawicieli administratorów nieruchomości, a następnie inwestorzy w nieruchomości, doradcy tej branży oraz przedstawiciele firm specjalizujących się w

rozwoju rynku nieruchomości. Widać z tego, że podczas EXPO REAL obecni są najwięksi gracze rynku nieruchomości. Dzięki temu oferenci, klienci oraz dostawcy usług mogą zawsze trafić do odpowiedniego partnera biznesowego.“

10. Co EXPO REAL oferuje osobom chcącym rozpocząć karierę w firmach z branży nieruchomości?

Egetenmeir: „W ramach trzeciego dnia targów odbędzie się dzień kariery. Będzie można uzyskać wiele cennych informacji na temat dalszego kształcenia i rozwoju życia zawodowego. Przez Stowarzyszenie Badań nad Gospodarką Rynku Nieruchomości - Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (GIF) studenci mogą nabyć bilet na dwa dni za 85 Euro. GIF organizuje i prowadzi międzywydziałowe kursy z zakresu gospodarki nieruchomości.“

11. Nomenklatura targów raz jeszcze została zawężona. Kto może wystawiać na EXPO REAL?

Egetenmeir: „EXPO REAL to tylko i wyłącznie targi nieruchomości. Tego żądają od nas także sami wystawcy. Kładziemy nacisk na inwestycje, rozwój projektów, finansowanie nieruchomości i zarządzanie nieruchomościami. Nie chcemy być targami dla dostawców oraz branży wyposażenia lub aranżacji. Dla usługodawców z branży nieruchomości oznacza to tyle, że dopuszczamy tylko przedsiębiorstwa, które są w stanie zapewnić kompleksową obsługę nieruchomości. Dlatego nie możemy przyjąć usługodawców poszczególnych świadczeń, takich jak np. firmy sprzątające, cateringowe lub producenci mebli biurowych.“

12. W jaki sposób będzie podczas EXPO REAL odzwierciedlony rozwój oraz nowe rynki w branży nieruchomości?

Egetenmeir: „Oprócz stałego rozwoju uczestnictwa krajów wystawiających – stale rozwijamy się wraz z nowymi rynkami nieruchomości, a także dzięki nim. W krajach Europy Środkowej i Wschodniej, ale też Europy Południowo-Wschodniej branża ta ma jeszcze duże możliwości rozwoju – dotyczy to również Rosji i jej licznych regionów oraz milionowych miast. Istnieje ponadto kilka krajów, które na razie jeszcze nie są obecne na targach lub dopiero wchodzi na EXPO REAL z niedużą liczbą wystawców. Niemniej jednak ich udział rośnie. Są to przedstawiciele np. z Afryki Północnej, Środkowego i Dalekiego Wschodu, regionu Zatoki Perskiej, także z Kaukazu jak np. Gruzji, czy też z Azji Środkowej, np. z Kazachstanu.“

13. Czy EXPO REAL będzie kontynuować EXPO REAL ASIA, czy może są planowane inne przedsięwzięcia za granicą?

Egetenmeir: „Dokładnie obserwujemy trendy na międzynarodowych rynkach nieruchomości i nie wykluczmy zaangażowania się w konferencje nieruchomości zagranicą, jak to już uczyniliśmy w Szanghaju, Tokio i Makao. Natomiast obecnie nie planujemy żadnych imprez zagranicznych EXPO REAL.“