

International Property Abroad Fair

**Шестая Международная
выставка
"Недвижимость за рубежом"
19-20 марта 2010 г.
Украинский Дом, Киев.**


дес
PROPERTY
нерухомість
за кордоном

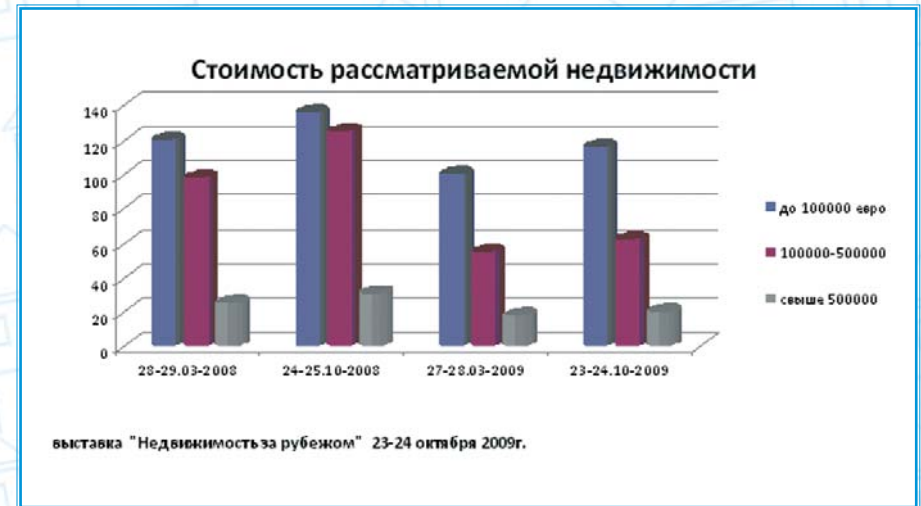
Международная выставка
НЕДВИЖИМОСТЬ
ЗА  РУБЕЖОМ

Экономический обзор украинского рынка

Рынок зарубежной недвижимости в Украине находится на стадии формирования. Это сравнительно молодое направление - его более или менее активное развитие началось 2-3 года назад. Но, именно данный сегмент - наиболее перспективен, так как спрос на зарубежную недвижимость среди украинцев неуклонно растет. По информации риелторов и операторов рынка, количество заинтересованных в приобретении зарубежных квадратных метров с начала 2009 года увеличилось в два раза.

По результатам опросов, проведенных компанией "DEC PROPERTY" на выставках "Недвижимость за рубежом" в период с 2007 по 2009 год, наиболее интересными странами для украинцев являются Болгария, Испания, Кипр, Италия, Хорватия и Турция. С недавних пор появился интерес к недвижимости США, Франции, Греции и Германии. Не последнюю роль в выборе страны играют такие критерии, как упрощенные схемы и процедуры получения виз, вид на жительство или льготные правила открытия и ведения бизнеса. При этом большинство респондентов готово потратить на покупку зарубежной недвижимости до 100 тыс. евро. Эта сумма подтверждает данные официальной статистики - основное количество реальных сделок приходится на сегмент до 150 тыс. евро. Наиболее востребованный вариант - "первичная" недвижимость, как правило, апартаменты общей площадью 100 кв.м. с полной отделкой и встроенной бытовой техникой стоимостью до 100-150 тыс. евро. Второй по популярности (как среди украинцев, так и среди зарубежных инвесторов) вариант - "студенческая недвижимость". Это небольшие (площадью до 30-35 кв. м) и недорогие (до 1000 евро за м2) квартиры-студии в крупных европейских городах.

Если рассматривать целевые предпочтения, то здесь четко лидируют 2 позиции: "для жизни" и "для инвестиций". Это легко объясняется, так как эти две позиции могут пересекаться и не исключают друг друга. Приобретая жилье за границей, можно обеспечить себе и комфортный отдых в собственном доме, и возможность заработать на сдаче в аренду. Еще один немаловажный аспект - получение прибыли за счет увеличения стоимости недвижимости. Ведь сейчас покупатель получает реальную возможность приобрести недвижимость по доступной низкой кризисной цене, но через несколько лет ценовые предложения не только восстановятся, а и увеличатся в разы. Из-за снижения стоимости и появления на рынке привлекательных предложений до 100 тыс. евро расширился и круг покупателей - интерес проявляют не только богатые украинцы, но и представители среднего класса.



Кроме того, стоит отметить, самые богатые украинцы проживают в Киеве, Донецке, Одессе и Днепропетровске. Соответственно, именно эти города являются лидерами по заключению сделок покупки-продажи зарубежной недвижимости. Кроме того, несмотря на кризис, в соответствии с данными Государственной налоговой администрации, в прошлом году количество состоятельных людей в Украине увеличилось на 5%. Эта информация основана на данных о задекларированных доходах украинских граждан.

Анализируя количество проведенных и прогнозируемых сделок, нельзя не отметить, что влияние кризиса ощущается и в этом сегменте недвижимости. Сейчас наблюдается "пассивный спрос", т.е. потенциальный покупатель находится в стадии выбора и ожидания максимального снижения цены на объекты недвижимости. Но, как только начнется стабилизация или предпосылки к положительной динамике, "пассивный" спрос перерастет в реальные продажи. Это отмечают эксперты и операторы рынка.



Пресс-релиз Шестой Международной выставки "Недвижимость за рубежом"

19-20 МАРТА 2010 ГОДА СОСТОИТСЯ ЕЖЕГОДНАЯ ШЕСТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА "НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ".

Цель выставки - продемонстрировать украинскому потребителю предложения ведущих зарубежных застройщиков, девелоперов, риелторов, ознакомить с тенденциями и прогнозами рынков недвижимости разных стран, проконсультировать о правилах, особенностях и юридических аспектах покупки зарубежной недвижимости, познакомить потенциальных покупателей с условиями ипотеки зарубежных банков.

Выставка традиционно каждую весну и осень собирает специалистов, операторов рынка зарубежной недвижимости для презентации объектов жилой и коммерческой недвижимости.

Масштабная рекламная кампания, сопровождающая выставку, обеспечит привлечение целевой аудитории: пресса (деловые и специализированные издания по недвижимости), интернет (деловые, новостные и специализированные порталы), наружная реклама, телевидение, радио, целевые рассылки по клиентской базе, распространение пригласительных буклетов на промостендах с выборочным целевым расположением (гольф-клуб, фитнес-клубы, аэропорт, рестораны, сигарные клубы и т.д.), курьерская доставка каталогов с пригласительными билетами.

Специализированная выставка - это идеальная площадка для знакомства, установления контактов, изучения спроса и предложений, тенденций рынка, реальная возможность получения максимального количества информации из "первых рук". Для участников дополнительная возможность продвижения компании, так как данное событие всегда вызывает широкий резонанс в СМИ.



Место проведения

Традиционно выставка "Недвижимость за рубежом" проводится в Украинском Доме, расположенном в центре Киева (Европейская площадь, ул. Крещатик, 2)

Украинский Дом - это место общественно-политической и культурной жизни Украины.

Сооружение имеет простую и лаконичную форму, но сочетание четких пилонов, белого мрамора и красного гранита, скульптурных композиций приносят зданию монументальности и торжественности. Несмотря на то, изначально здание проектировалось и сооружалось как Музей Ленина, т.е. как главное и знаковое здание всего города и страны.

Общая площадь сооружения - 17550 м², экспозиционная площадь - 8850 м². Удобное месторасположение - в самом центре города - делает эту выставочную площадку незаменимым местом, чтобы собрать наиболее правильную целевую аудиторию, так как именно в центре сконцентрирована деловая, политическая и культурная жизнь столицы. Здесь же расположены комфортабельные отели, рестораны, кафе, бары.



Рекламная кампания

Задачи рекламной кампании выставки:

1. Привлечение компаний-экспонентов (чем больше компаний и представленных стран, тем больший интерес вызовет мероприятие)
2. Привлечение посетителей - потенциальных и реальных покупателей зарубежной недвижимости в различных ценовых категориях.

Исходя из этих задач, рекламная кампания будет проводиться в двух направлениях с использованием тех каналов коммуникаций, которые максимально будут влиять на две категории целевой аудитории.

ТВ и Радио

Для трансляции видео- и аудио- роликов будут выбраны деловые радио- и телеканалы. Рекламная кампания будет разбита на два временных периода по 2-3 недели каждый -

1. даты открытия регистрации участников
2. непосредственно перед выставкой для информирования и привлечения посетителей

Пресса

Информация подается в форматах рекламных блоков, статей, пресс-релизов в 32 деловых и специализированных изданиях.

Интернет

Баннерная реклама, новости, пресс-релизы, статьи будут размещены на деловых и новостных сайтах, порталах по недвижимости (более 50 площадок)

Информгентства

Новостные блоки подаются во все основные информационные агентства

Наружная реклама

Будут задействованы наружные рекламоносители (билборды, ситилайты, троллы) расположенные в центральных районах Киева.

Direct mail

Пригласительные будут распространяться по наработанной собственной клиентской базе, а также курьерской доставкой и посредством деловых и специализированных изданий.

Промостенды

Заклучены договора со специализированными компаниями, у которых промостенды расположены в аэропорту, бизнес-центрах, фитнес клубах, гольф-центре, ресторанах, бутиках и т.д.

E-newsletters и SMS-рассылка

Электронная и SMS рассылка новостных сообщений по базе из 30 000 компаний и частных лиц.

Опыт организации и проведения выставочных и презентационных мероприятий различных форматов позволяет задействовать как стандартные каналы коммуникации, так и применять собственные разработки и нестандартные решения для достижения и решения поставленной задачи - привлечение целевой аудитории по двум направлениям.

Коммерческое предложение

В стоимость участия входит: аренда оборудованной площади (цена /кв.м.), регистрационный взнос, рекламное участие в каталоге выставки, охрана, уборка.

1 ЗАЛ (СЕКТОРЫ 4,5,6,7)

Стоимость участия - 445 ЕВРО /1 м2

1 ЗАЛ (ОСТАЛЬНЫЕ СЕКТОРЫ)

Стоимость участия - 395 ЕВРО /1м2

2 ЗАЛ

Стоимость участия - 395 ЕВРО/1м2

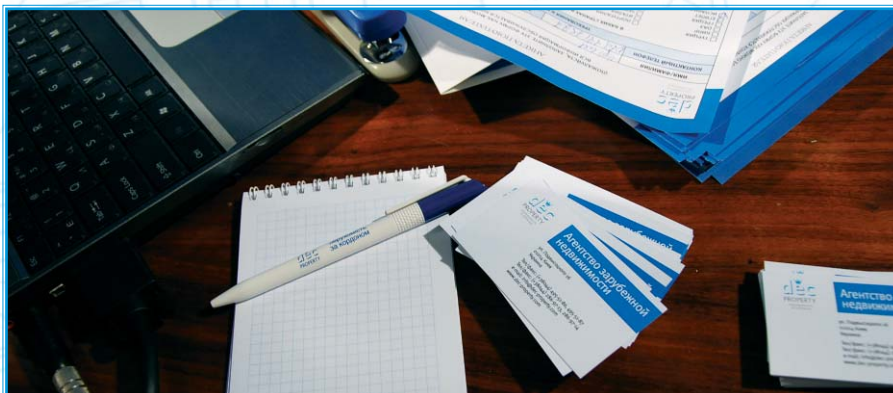
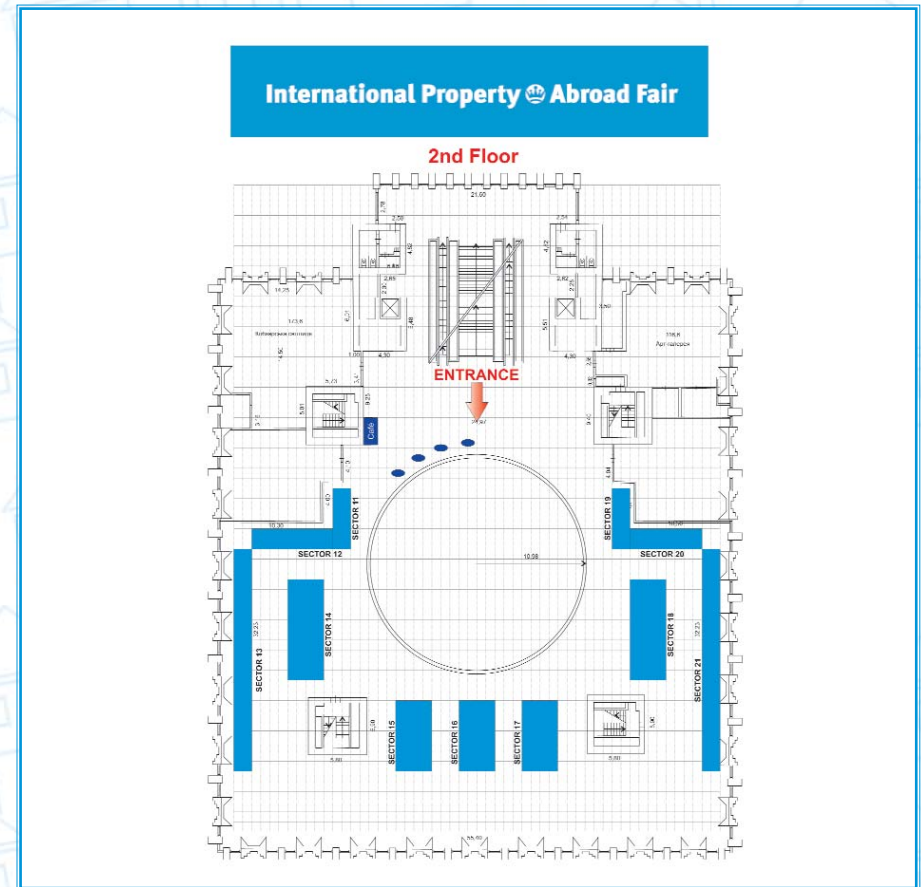
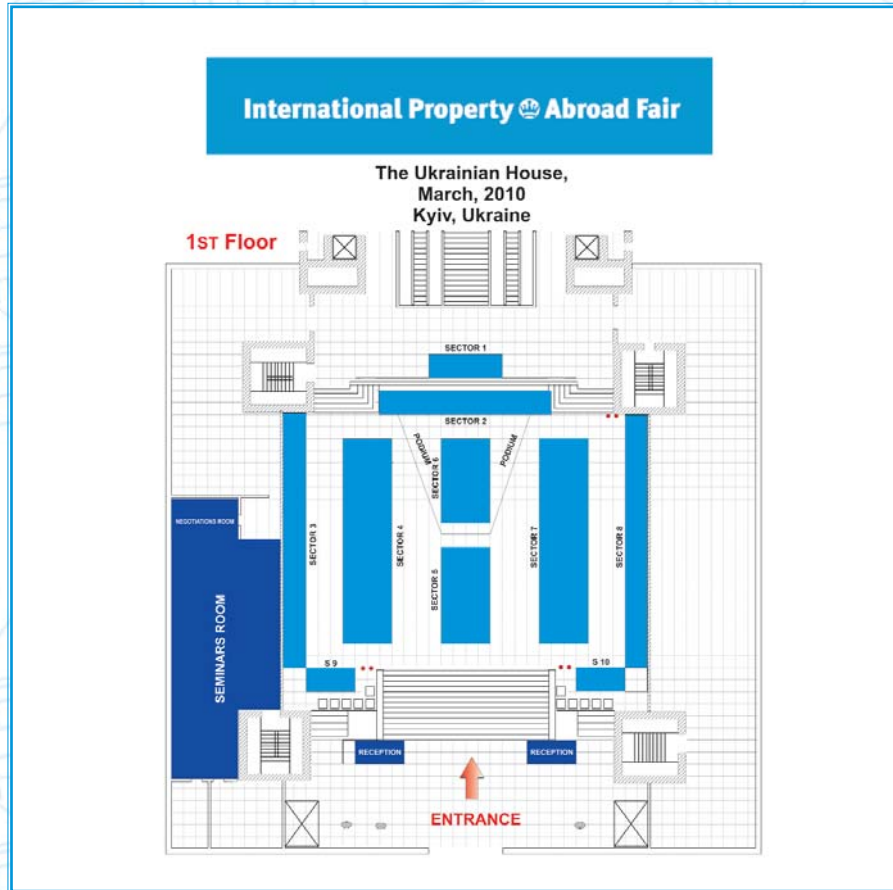


Схема расположения стендов



DEC Group

Организатор выставки "Недвижимость за рубежом" - Международное агентство зарубежной недвижимости DEC PROPERTY работает на рынке Украины с 2007 года, входит в состав компании DEC GROUP, основанной в 1999 году.

В конце октября 2009 года были подведены итоги престижного Международного конкурса OPP AWARDS, ежегодно проводимого авторитетным журналом OVERSEAS PROPERTY PROFESSIONAL (Профессионал Зарубежной Недвижимости). Международное агентство зарубежной недвижимости DEC PROPERTY стало номинантом как одна из лучших компаний-организаторов международных выставок: "За профессиональный и транспарентный подход к растущему рынку зарубежной недвижимости в Украине".



VI Международная выставка "Недвижимость за рубежом" состоится 19-20 марта в Украинском Доме в Киеве.

Заявки на участие принимаются с 15.11.09.

Информацию об условиях участия, форму заявки, наличие свободных площадей Вы сможете получить по тел. +38 044 390-76-24; 495-51-86, (-87)

Организатор выставки:

Международное агентство зарубежной недвижимости DEC PROPERTY
01014, Украина, г. Киев, ул. Подвысоцкого, 16
E-MAIL: INFO@DEC-PROPERTY.COM