

BUILDING FUTURE. CREATING VALUE.



Die internationale Fachmesse für
Gewerbe- und Wohnimmobilien

11. und 12. Juni 2012
CCH – Congress Center Hamburg



REAL ESTATE
NORTH

BUILDING FUTURE. CREATING VALUE.

■ DIE REAL ESTATE NORTH 2012

„Die Immobilienwirtschaft braucht zur Jahresmitte einen Meetingpoint, einen Marktplatz in Deutschland!“ dieser Ausspruch wurde von Journalisten und Fachbesuchern auf der zweiten Real Estate North geprägt. Ein persönlicher Austausch von Informationen über Märkte und Projekte, das echte Kennenlernen anderer Marktteilnehmer, gewinnt im Onlinezeitalter immer mehr an Bedeutung.

Die Real Estate North 2012 wird diesem Bedürfnis auch in Zukunft gerecht. Als zentrale Immobilienfachmesse für Nordeuropa werden die relevanten Themen von der Finanzierung, über Logistik und Retail bis hin zu Greenbuilding/Energie, vielschichtig abgebildet. Das neue Thema „Wohnen“ wird erstmals in einem eigenständigen Bereich die wachsende Bedeutung dieses Marktsegmentes aufzeigen. Die demographische Entwicklung und die sich verändernden Lebensbedürfnisse verlangen nach innovativen Lösungen und interes-

santen Wohnprojekten. Dies gilt gleichermaßen für Deutschland wie für Nordeuropa.

Mit dem bewährten Drei-Säulen-Konzept wird die Real Estate North den Marktteilnehmern notwendige Informationen und neue Kontakte vermitteln.

- nationale und internationale Aussteller
- First Class Discussions – das hochwertige und international besetzte Kongressprogramm
- Networking in speziellen Community Lounges und bei der großen Networking Night mit allen Ausstellern und Gästen am ersten Messeabend

Als einer der stabilsten Immobilienmärkte der Welt wird auch 2012 die Real Estate North das Interesse an Investments in Nordeuropa auf sich ziehen. Werden Sie Teil dieser Fachmesse und profitieren Sie von der Attraktivität eines neuen Marktplatzes.



STEPHAN JUNG
Vorstandsvorsitzender des German Council of Shopping Center

„Die Handels- und Shoppingcenterbranche hat die neue Plattform Real Estate North positiv aufgenommen und nutzt diesen Treffpunkt als Aussteller und Besucher zunehmend.“



MARTIN RODECK
Geschäftsführer ECE Office G.m.b.H. & Co. KG, Hamburg

„Als in Hamburg ansässiges Unternehmen begrüßen wir es sehr, dass die Deutsche Messe hier einen modernen Marktplatz für professionellen Austausch geschaffen hat. Wie schon 2010 und 2011 werden wir auch dieses Jahr mit mehreren Teilnehmern als Gäste auf der Messe vertreten sein.“



STEFFEN UTTICH
FAZ

„Die REN ist zur Jahresmitte ein wichtiger Treffpunkt der Immobilienbranche geworden und hat alle Chancen, sich als fester Bestandteil in den Köpfen und Kalendern der Entscheider zu etablieren.“



DR. ANDREAS MATTNER
ZIA

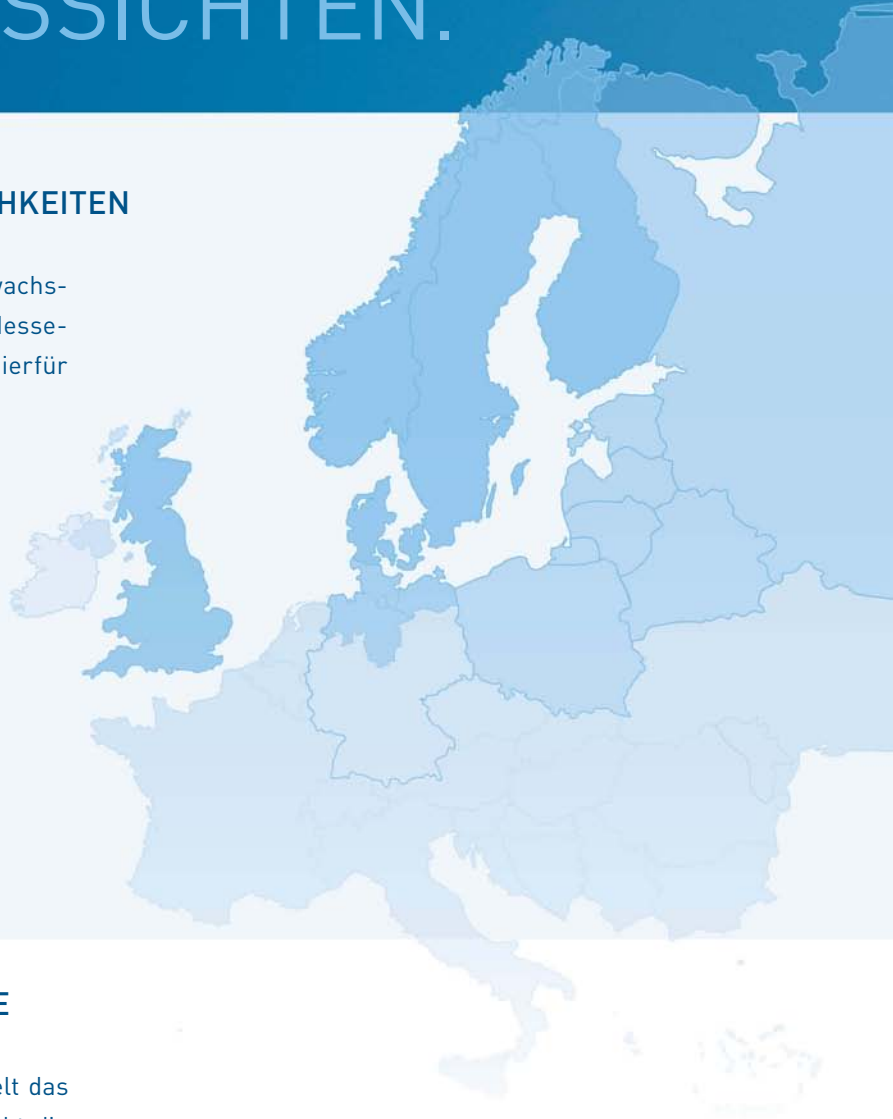
„Die REN ist bereits heute zur zweitwichtigsten deutschen Immobilienmesse nach der EXPO REAL geworden. Der Zentrale Immobilien Ausschuss wird sich hier weiter engagiert als Partner beteiligen.“

GRENZENLOSE ERFOLGSAUSSICHTEN.

ENTDECKEN SIE NEUE MÖGLICHKEITEN

Erschließen Sie neue Immobilienmärkte in wachstumsstarken Regionen – das internationale Messekonzept der Real Estate North bietet Ihnen hierfür die optimalen Voraussetzungen.

- Dänemark
- Estland
- Finnland
- Großbritannien
- Lettland
- Litauen
- Norwegen
- Polen
- Russland
- Schweden



TREFFEN SIE IHRE ZIELGRUPPE

Das Publikum der Real Estate North spiegelt das vielfältige Themenspektrum wider und macht die Messe zu einem idealen Forum für Entscheider und Akteure aus allen Bereichen der Immobilienbranche.

- Architekten
- Corporate Real Estate Manager und Immobilienbetreiber
- Facility-Management-Dienstleister
- Informationstechnologie-Experten
- Immobilienberater
- Immobilienentwickler
- Immobilienfinanzierer
- Immobilieninvestoren
- Immobilien-Projektmanager
- Ingenieure
- Verbandsvertreter
- Vertreter aus Wirtschaftsregionen/Städten



DR. MARIA WOLLEH
Rechtsanwältin, Partner,
MANNHEIMER SWARTLING

„Wir finden es phantastisch, dass es in Hamburg zur Jahresmitte eine Plattform gibt, über die wir unsere engen Kontakte von und nach Skandinavien pflegen und ausbauen können. Die Nordic Lounge wird auch in 2012 der Skandinavientreffpunkt auf der REN sein – wir sind dabei.“



CARMEN RESCHKE
Geschäftsführerin GlobalFirst-
Assets, Kapitalanlagegesellschaft mbH

„Als noch junger Investor haben wir diese neue Plattform gut nutzen können, um über geeignete Investitionsobjekte zu sprechen, Kontakte zu pflegen und weitere Marktteilnehmer kennen zu lernen. Eine gute und wichtige Ergänzung zur EXPO REAL.“

DIE ERFOLGSBAUSTEINE DER REAL ESTATE NORTH.

■ DIE SCHWERPUNKTE DER REAL ESTATE NORTH



RETAIL

Shopping Center sind die Assetklasse No.1 – wo aber wird der Kunde in Zukunft kaufen?

Als stabilste und international nachgefragtes Assetklasse No.1, geht die Shopping Center- und Handelsimmobilienbranche in das dritte Jahr. Ein optimales Miteinander zwischen Einzelhändlern und Betreibern gilt ebenso für Projektentwickler und Investoren als Garant für erfolgreiche Entwicklung. Welche Anforderungen wird der Konsument aber in Zukunft an den stationären Handel haben? Wie viel Online verträgt der Markt und wo sind Chancen für erfolgreiche Retailer? Stehen Sie im Mittelpunkt der Immobilienbranche und profitieren Sie vom Marktplatz Real Estate North.



LOGISTIK

Internationale Warenströme – Herausforderungen für die Immobilienbranche

Der Logistikbranche kommt in einer globalisierten Warenwelt eine zentrale Bedeutung zu. Welche Standortkonzepte bieten entscheidende Vorteile und welche Immobilienlösungen sind wirtschaftlich und zukunftsfähig? Auf der Real Estate North treffen Projektentwickler, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Logistikunternehmen und Investoren aus Nordeuropa zusammen. Profitieren Sie von den kurzen Wegen zur Jahresmitte direkt in Hamburg.



ENERGIE

Die Energiewende – eine Herausforderung für die Immobilienwirtschaft

Die veränderten Rahmenbedingungen der weltweiten Energieversorgung betreffen die Immobilienwirtschaft stark. Das Bereitstellen von bezahlbarer Energie ist ebenso bedeutend, wie das Nutzen von ökologisch vertretbaren Lösungen. Wo kann hier die Immobilienwirtschaft profitieren und auf welche Veränderungen muss sie sich mittel- bis langfristig einstellen? Stellen Sie Ihre Konzepte, Projekte und Produkte auf der Real Estate North vor und schaffen Sie neue Verbindungen für Ihr Unternehmen zu innovativen Märkten und Marktteilnehmern.



FINANZIERUNG

Geld sucht Immobilien – welche Investoren gestalten die Zukunft?

Unsichere Märkte und veränderte Rahmenbedingung – Europa und die Welt befinden sich in einem spannenden Entwicklungsprozess. Immobilien gewinnen als sichere Anlageklasse weiter an Bedeutung. Eigenkapital ist Trumpf, Finanzierung bringt Vorteile aber auch Herausforderungen. Wie funktioniert die Partnerschaft zwischen Investor und Finanzierer in Zukunft und auf was muss sich die Immobilienwirtschaft einstellen? Treffen Sie Entscheider der Immobilienwirtschaft und der internationalen Finanzwelt in Hamburg zur Jahresmitte.



GREEN BUILDING

Ob Neubau oder Revitalisierung – Nachhaltigkeit schafft neue Perspektiven

Was vor einigen Jahren noch als Modeerscheinung oder kurzlebiger Marketingtrend eingeschätzt wurde, ist heute zu einem festen Bestandteil der Immobilienwirtschaft geworden. Ein neuer Markt für Dienstleister, innovative Produkte und ungewöhnliche Ideen ist entstanden. Aber wo steht die Branche und was wird in Zukunft gelten? Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Produkte den Eigentümern und Projektentwicklern und gestalten Sie heute Ihren Absatzmarkt von morgen. Profitieren Sie von der Innovationsfreudigkeit insbesondere der skandinavischen Länder und ganz Nordeuropas.



KARRIERE

Stabilität und Wachstum – gute Jobperspektiven in der Immobilienwirtschaft

Die steigende Bedeutung der Immobilienwirtschaft stellt wachsende Anforderungen an die Mitarbeiter und Führungskräfte von morgen. Die Auswirkungen der demographischen Entwicklung wird den „Kampf um die Talente“ noch deutlich verstärken. Welche Chancen bieten sich hier für Ausbildung, Studium und Karriere? Was verlangt der Markt und wie kann die Wachstumsbranche Immobilienwirtschaft die richtigen Menschen begeistern? Experten aus Universitäten und praxiserprobte Führungskräfte diskutieren neue Entwicklungen und Trends, Universitäten, Hochschulen und Personalchefs knüpfen Kontakte zu kommenden Generationen.



NEU

WOHNIMMOBILIEN

Die Wohnungswirtschaft der Zukunft – Experten und Eigentümer diskutieren Trends

Historische oder moderne Mehrfamilienhäuser, Wohnanlagen, die ganze Quartiere gestalten oder als Solitär einen prägenden Charakter besitzen – sie alle haben zum Ziel, einen passenden Wohnraum für die Menschen ihrer Region, ihrer Zeit anzubieten. Im Wohnungsbau werden insbesondere für einige skandinavische Länder (Schweden, Norwegen, Finnland) sehr positive Entwicklungen in den nächsten Jahren gesehen. Gründe hierfür sind steigende Bevölkerungszahlen, positive Prognosen für das BIP, sinkende Arbeitslosigkeit und relativ niedrige Immobilienpreise bei ebenfalls niedrigen Zinsen. Revitalisierung, Sanierung und Optimierung sind heute schon die großen Aufgaben der Branche. Die ehrgeizige Energiewende in Deutschland stellt Eigentümer ebenso wie Dienstleister zusätzlich vor große Herausforderungen. Auch wenn der Immobilienmarkt zunehmend eine stabilisierende Rolle in der bestehenden Wirtschafts- und Finanzkrise bekommt, so ist es dennoch unübersehbar, dass eine ständige Neuorientierung und Überprüfung der eigenen Strategie sinnvoll, gar notwendig ist! Städte gewinnen an Bedeutung – was wird aus den ländlicheren Wohnräumen? Wie werden die Mietpreise auf die steigende Nachfrage reagieren und wie werden wir im Alter wohnen wollen, können? Mit welchen Energiequellen kann sich die Stadt der Zukunft sicher versorgen? Welche Mobilität verträgt die Stadt noch? Die Real Estate North reagiert auf die Themen des Marktes und wird in 2012 erstmals das umfangreiche Immobiliensegment „Wohnen“ in allen Facetten integrieren. Partizipieren Sie von einem wachsenden Markt.

INFORMATIONEN, AUF DIE SIE BAUEN KÖNNEN.



FIRST CLASS DISCUSSIONS

Die Real Estate North ist ein Marktplatz der Informationen, der Nachrichten und Meinungen. In einem transparenten Umfeld entsteht Vertrauen als Basis für erfolgreiche und langfristige Geschäftsbeziehungen. Die First Class Discussions gehören daher auch 2012 zum Kern der Real Estate North. Die hochkarätigen und international besetzten Diskussionsrunden sind keine Unternehmenspräsentationen, sondern verstehen sich als professionell moderierte Expertentalks zu den Schwerpunktthemen Logistik, Retail, Energy, Finance, Green Bulding und Karriere.

Als weiteres Schwerpunktthema wird in 2012 der gesamte Wohnimmobilienmarkt hinzukommen. Die spürbare Nachfrage nach Wohnimmobilien wird nicht nur vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung in Deutschland und Nordeuropa zu interessanten Marktchancen und Herausforderungen führen. Als Anlageklasse, gerade in den wichtigen Zentren der Regionen, den Hauptstädten, aber auch den kleinen Mittelstädten, erfährt die Wohnimmobilie eine deutliche Nachfrage. Wie werden sich die Märkte ent-

wickeln? Welche Anforderungen verlangt die demographische Entwicklung und in welchem wachsenden Umfang sind energetische Sanierungen zu berücksichtigen? In der First Class Discussion werden aktuelle Trends und Themen aus den nordischen Ländern ebenso diskutiert wie internationale Standards und regionale Besonderheiten.

Nutzen Sie das interessierte Umfeld der First Class Discussions während der Real Estate North für Ihre Akquisition und Kontakthanbahnung für Ihre neuen Geschäfte. Überprüfen Sie Ihre Meinung und erweitern Sie die Informationsgrundlage Ihrer Entscheidungen. Diskutieren und gestalten Sie die Zukunft Ihres Immobilienmarktes aktiv mit!



RAIMUND ELLROTT
GMA

„Die Diskussionsrunde über RETAIL hatte hervorragende Teilnehmer. Wir haben uns sowohl mit diesen Experten als auch mit den hoch interessierten

Fachbesuchern intensiv ausgetauscht. Die GMA wird auch 2012 wieder aktiv bei der REN dabei sein.“

UNSERE LEISTUNGEN FÜR IHREN ERFOLG.

PREISE

STANDMIETEN zzgl. gesetzlicher MwSt.

Reihenstand	200,- €/m ²
Eckstand	205,- €/m ²
Kopfstand	210,- €/m ²
Blockstand	215,- €/m ²

GEBÜHREN

AUMA-Gebühr 0,60 €/m² (zurzeit)

Medienbeitrag Hauptaussteller
295,- € (pauschal)

Mitausstellergebühr (inkl. Medienbeitrag
Mitaussteller) 500,- € (pauschal)

ANSPRECHPARTNER

PROJEKTLEITUNG

Katariina Rohrbach

TEAM

Christiane Faust Tel. +49 511 89-32106
christiane.faust@messe.de

Andrea Peters Tel. +49 511 89-32104
andrea.peters@messe.de

Agnes Streckewald Tel. +49 511 89-31113
agnes.streckewald@messe.de

Onuora Ogbukagu Tel. +49 511 89-31059
onuora.ogbukagu@messe.de

SERVICES

Gestalten Sie Ihren Messeauftritt noch effektiver und professioneller. Durch eine große Auswahl an Leistungspaketen erreichen Sie mit minimalem finanziellen Aufwand ein Maximum an Aufmerksamkeit.

WERKZEUGE FÜR IHREN AUFTRITT

Online Business Service

Nutzen Sie unser Online-Tool, um Ihren Messeauftritt schnell, unkompliziert und transparent zu planen.

Werbemittel & Downloads

Profitieren Sie von einem umfangreichen Angebot an kostenlosen Werbemitteln.

Werbung für Ihre Messebeteiligung

Erstellen Sie Ihr individuelles Werbekonzept aus einer großen Auswahl an Kommunikationsflächen.

Einträge in die Messemedien

Generieren Sie zusätzliche Aufmerksamkeit mit einem Eintrag in die offiziellen Medien.

Onlinewerbung

Mit Onlinewerbung auf www.real-estate-north.de erreichen Sie den Großteil der Aussteller und Besucher.

Presse-Services

Unentbehrlich für erfolgreiche Marketingaktivitäten: aktive Pressearbeit.

Events & Catering

Bieten Sie Ihren Gästen einen angenehmen und adäquaten Empfang.



Deutsche Messe

Hannover · Germany

Deutsche Messe

Messegelände

30521 Hannover

Germany

Tel. +49 511 89-0

Fax +49 511 89-32626

info@messe.de

www.messe.de

Supported by



In Kooperation mit dem Wirtschaftsförderungsrat



**REAL ESTATE
NORTH**