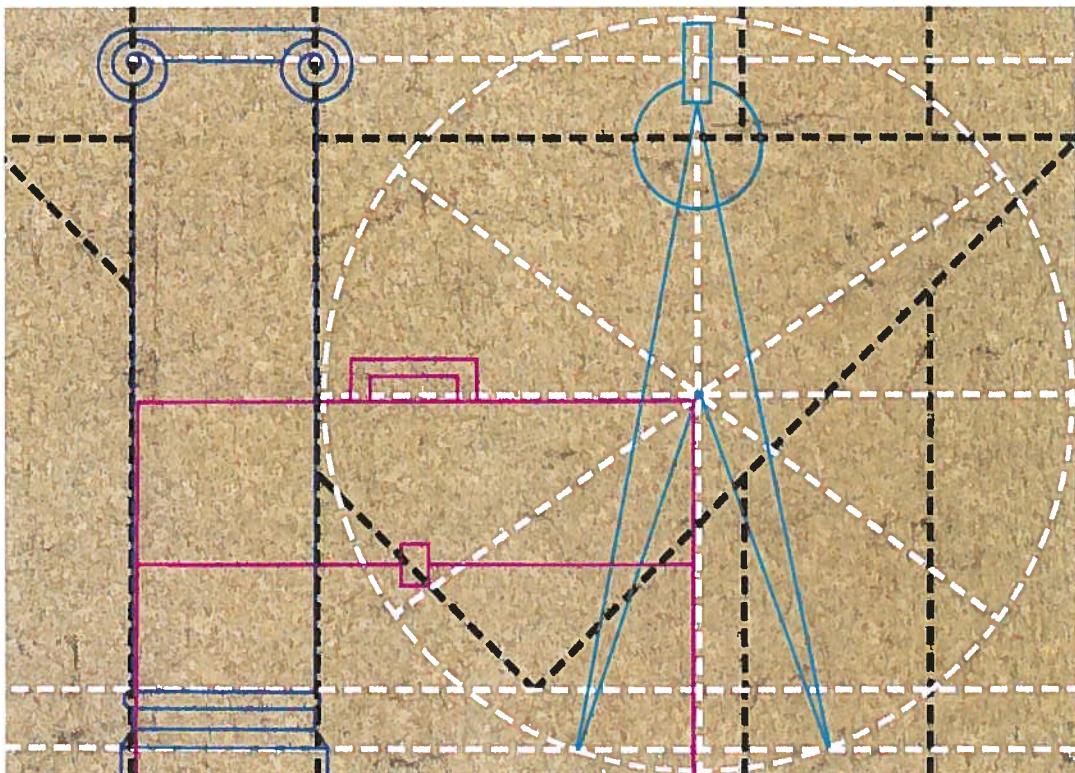




INTERNATIONALE MESSE
FÜR IMMOBILIENEXPERTEN

PALAIS DES FESTIVALS
CANNES · FRANCE



9.-12. MÄRZ 1991

M

I

MIPIM DER GEHEIMTIP IM IMMOBILIENGESCHÄFT

Die erste MIPIM Messe hat alle Erwartungen erfüllt. Über 3 000 Teilnehmer von Topniveau aus 22 Ländern vertraten mehr als 800 Unternehmen auf der im März 1990 im Palais des Festivals von Cannes stattfindenden MIPIM.

Dank der hohen Qualität der Teilnehmer, der grossen Anzahl von Geschäftsabschlüssen und dem Interesse der Medien an der Veranstaltung gilt die MIPIM als Geheimtip in der internationalen Immobilienszene.

MIPIM DIE PLATTFORM DES INTERNATIONALEN IMMOBILIENGESCHÄFTES

• EIN SCHAUFENSTER

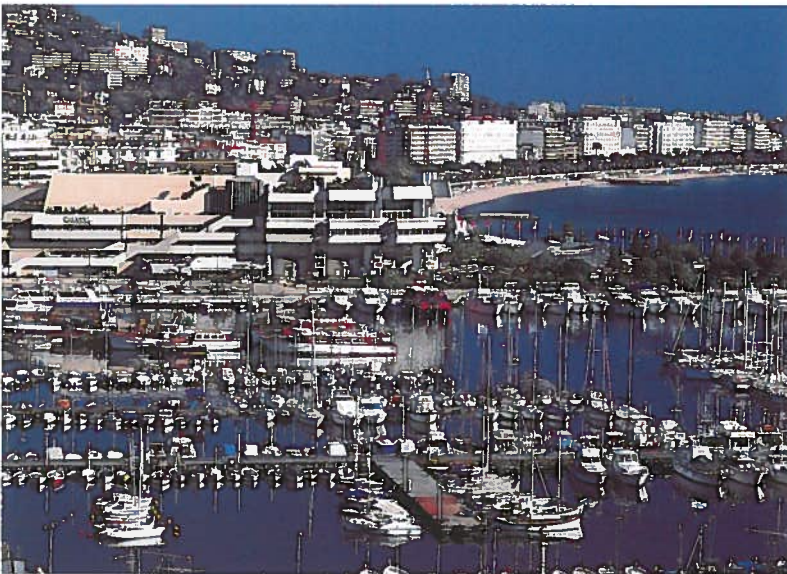
Während der gesamten Messedauer präsentiert der Festivalpalast einen unvergleichlichen Überblick über die Projekte, Realisationen und Besonderheiten eines jeden Landes. Damit bietet die MIPIM allen Spezialisten der Immobilienwirtschaft die aussergewöhnliche Gelegenheit, hier ihre Geschäfte zu tätigen und die Qualitäten des breitgefächerten Marktangebotes zu sondieren.

• EIN FORUM

Die vier dem Immobiliengeschäft gewidmeten Tage dienen dem Knüpfen neuer Kontakte, dem Austausch von Gedanken und Erfahrungen und der schnelleren Verbreitung neuer Konzepte und Verfahrensweisen. Als ideales Forum für Diskussion und Ideenaustausch zeichnet sich die MIPIM vier Tage lang durch die aktive Mitwirkung aller professionellen Teilnehmer aus, insbesondere während der Seminare, Podiumsdiskussionen und Work-Shops über die aktuellen Themen unserer Zeit.

• EIN MARKT

Im Immobiliengeschäft hat die gegenseitige Ergänzung der verschiedenen in diesem Bereich vertretenen Berufsgruppen einen hohen Stellenwert. Die Intention der MIPIM ist das Zusammenfügen und Vermischen der komplementären Gruppen auf internationaler Ebene. So können hier die Abnehmer ihren Bedürfnissen Ausdruck verleihen, die Investoren ihre Bedingungen erläutern, die Bauträger besser die bestehende Nachfrage abschätzen, die Gebietskörperschaften ihre Besonderheiten herausstellen, usw.



P I M



**MIPIM,
DER MARKT
DER MÄRKTE**



**MIPIM
DIE HÖCHSTE
KONZENTRATION VON
ENTSCHEIDUNGSTRÄGERN
PRO M²**

Als unentbehrlicher Treffpunkt ist die MIPIM ein "Muss" für alle Player auf dem internationalen Immobilienmarkt. Vier Tage auf der MIPIM, das sind vier Tage Kontakt mit den richtigen Gesprächspartnern zum richtigen Zeitpunkt, für ein besseres Verständnis und ein erfolgreicherer Handeln.

Gebietskörperschaften.
Raumplaner.
Bauträger, Bauunternehmer, Immobilienmakler
Immobilienberater.
Private Investoren.
Institutionelle Anleger: Banken,
Versicherungen.
Kapitalanlagegesellschaften.
Abnehmer: Unternehmen.
Architekten, Vermessungsingenieure.
Notare.
Vermögensverwalter.
Rechnungsbüros, Wirtschaftsprüfer,
Rechtsanwälte.

Ideen und Chancen

ERKENNUNG UND ANALYSE DER MÄRKTE

Bei einem Markt wie der für seine Komplexität und Vielfalt bekannte Immobilienmarkt ist es von unerlässlicher Wichtigkeit, die aktuellen Tendenzen zu erfassen, die Bedarfssituation zu analysieren und die dynamischen Faktoren zu sichten. Die MIPIM vermittelt präzise Informationen über die jüngsten Entwicklungen in den urbanisierten Zentren sowie über die neuesten Projekte in jedem einzelnen Land und den Bereichen der Immobilienwirtschaft: Unternehmen, Industrie und Handel.

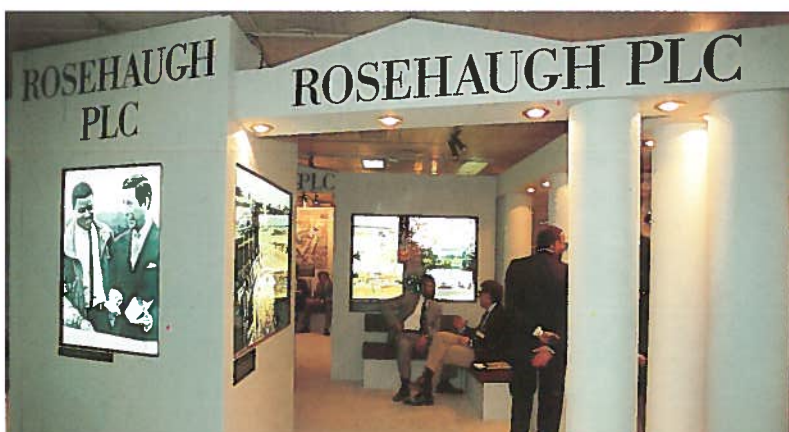
ENTDECKUNG NEUER MARKTSTRATEGIEN

Die MIPIM hilft dem professionellen Besucher, sich einen Einblick in die komplizierten Verflechtungen dieses Marktes zu verschaffen, auf dem eine Vielzahl von Interessen, Verfahrensweisen und Zuständigkeitsbereichen koexistieren. In dieser Hinsicht begünstigt der neue europäische Wirtschaftsraum eine grössere Mobilität des Kapitals, der Menschen, der Unternehmen und auch des "Kow-hows".

Heutzutage sind Erfahrungen übertragbar und Finanzierungskonzepte exportierbar. Zum jetzigen Zeitpunkt, da die Profis der Immobilienwirtschaft nach immer ausgefilterten Strategien suchen, können sie sich auf der MIPIM einen globalen Überblick über die in den einzelnen Ländern angewandten Methoden verschaffen.

INTERNATIONALISIERUNG DES ANGEBOTES DER GEBIETSKÖRPERSCHAFTEN

Die Gebietskörperschaften und die grossen Metropolen erhalten auf der MIPIM die einzigartige Gelegenheit, sowohl ihre Projekte und Realisierungen als auch ihre Besonderheiten vorzustellen. Anleger und Abnehmer können somit gemeinsam neue Standorte und Möglichkeiten entdecken, um stets die grösstmögliche Rentabilität in einer Stadt, einer Region, einem Land zu erzielen.





• DIE QUAL DER WAHL

In einer Zeit, wo das vereinte Europa Form annimmt und sich entwickelt, wo die Unternehmen Tochtergesellschaften in aller Welt gründen und sich weltweit günstige Perspektiven eröffnen, ist es wichtiger denn je, zwischen dem Möglichen und Machbaren zu unterscheiden. Angesichts der zunehmenden Konkurrenz ist es unerlässlich, die wirtschaftlichen, gesetzlichen, steuerlichen, politischen und technologischen Trümpfe der einzelnen Länder zu sichten und zu vergleichen. Die MIPIM erleichtert diese Aufgabe erheblich und hilft bei der internationalen Erschließung lokaler und internationaler Märkte.

Entdecken und entdeckt werden

• BEGEGNUNG MIT NEUEN PARTNERN

Als belebter und dynamischer Markt schafft die MIPIM den idealen Rahmen, um auf internationaler Ebene neue Kontakte zu knüpfen und bestehende zu vertiefen. Die Messe erleichtert das Kennenlernen von Gesprächspartnern, deren Tätigkeiten und Projekte oder ganz einfach die persönliche Begegnung.

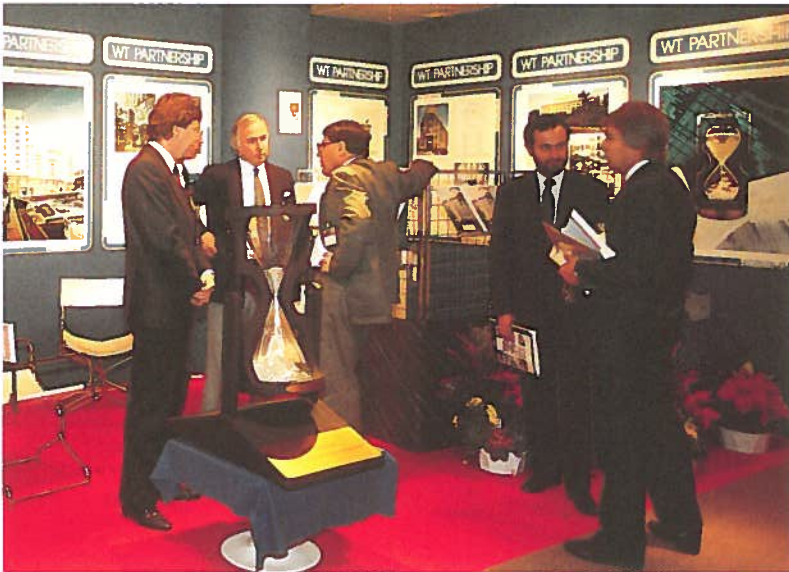
• OPTIMIERUNG INTERNATIONALER TRANSAKTIONEN

Auf dem internationalen Immobilienmarkt ist die Zusammenarbeit mit Spezialisten unerlässlich, denn das Ausarbeiten finanzrechtlicher Strukturen, das Beherrschen komplexer gesetzlicher und steuerlicher Besonderheiten und die Anwendung immer ausgefeilterer Finanzierungsmethoden erfordert Sachkenntnis, Präzision und Strenge. Ganz gleich, ob es sich um Joint-Venture-Abkommen, die Organisation von Verhandlungsrunden, Investitionen, um Kauf und Verkauf oder den Export von Know-how handelt, die MIPIM bietet nicht nur Vorschläge sondern auch eine Vielfalt von Lösungswegen u.a. im Steuer-, Finanz-, und Rechtsbereich.

• SEHEN UND GESEHEN WERDEN FÜR EIN ERFOLGREICHES HANDELN

Um sich auf internationaler Ebene zu präsentieren und Interesse zu wecken, ist es notwendig, seine ausländischen Gesprächspartner zu überzeugen und Besonderheiten des Unternehmens herauszustellen. Auf der MIPIM kann der Aussteller Präsenz zeigen und seine Bedeutung hervorheben. Somit erhält er unter den günstigsten Bedingungen Zugang zum internationalen Markt.





• DIE QUAL DER WAHL

In einer Zeit, wo das vereinte Europa Form annimmt und sich entwickelt, wo die Unternehmen Tochtergesellschaften in aller Welt gründen und sich weltweit günstige Perspektiven eröffnen, ist es wichtiger denn je, zwischen dem Möglichen und Machbaren zu unterscheiden. Angesichts der zunehmenden Konkurrenz ist es unerlässlich, die wirtschaftlichen, gesetzlichen, steuerlichen, politischen und technologischen Trümpfe der einzelnen Länder zu sichten und zu vergleichen. Die MIPIM erleichtert diese Aufgabe erheblich und hilft bei der internationalen Erschließung lokaler und internationaler Märkte.

Entdecken und entdeckt werden

• BEGEGNUNG MIT NEUEN PARTNERN

Als belebter und dynamischer Markt schafft die MIPIM den idealen Rahmen, um auf internationaler Ebene neue Kontakte zu knüpfen und bestehende zu vertiefen. Die Messe erleichtert das Kennenlernen von Gesprächspartnern, deren Tätigkeiten und Projekte oder ganz einfach die persönliche Begegnung.

• OPTIMIERUNG INTERNATIONALER TRANSAKTIONEN

Auf dem internationalen Immobilienmarkt ist die Zusammenarbeit mit Spezialisten unerlässlich, denn das Ausarbeiten finanzrechtlicher Strukturen, das Beherrschen komplexer gesetzlicher und steuerlicher Besonderheiten und die Anwendung immer ausgefeilterer Finanzierungsmethoden erfordert Sachkenntnis, Präzision und Strenge. Ganz gleich, ob es sich um Joint-Venture-Abkommen, Investitionen, um Kauf und Verkauf oder den Export von Know-how handelt, die MIPIM bietet nicht nur Vorschläge sondern auch eine Vielfalt von Lösungswegen u.a. im Steuer-, Finanz-, und Rechtsbereich.

• SEHEN UND GESEHEN WERDEN FÜR EIN ERFOLGREICHES HANDELN

Um sich auf internationaler Ebene zu präsentieren und Interesse zu wecken, ist es notwendig, seine ausländischen Gesprächspartner zu überzeugen und Besonderheiten des Unternehmens herauszustellen. Auf der MIPIM kann der Aussteller Präsenz zeigen und seine Bedeutung hervorheben. Somit erhält er unter den günstigsten Bedingungen Zugang zum internationalen Markt.





Midem Organisation a member of Reed Exhibition Companies

FRANCE
Programme Manager:
Thierry RENAULT
International Sales
Manager:
René PERES
Midem Organisation
179, avenue Victor-Hugo
75116 Paris
Tel.: 33 (1) 45.05.14.03
Fax: 33 (1) 17.55.91.22
Telex: 630517 MIDEM

U.K.
Managing Director:
Peter RHODES
U.K. Sales Director:
David SCHINDLER
International Exhibition
Organisation Ltd.
Metropolis House,
22 Percy Street
London W1P 9FF
Tel.: (071) 528 0086
Fax: (071) 895 0949
Telex: 920173 MIPMID G

U.S.A.
President: Barney BERNHARD
Vice-President Sales:
David FRAMBERGER
International Exhibition
Organisation Inc.
475 Park Avenue South
30th Floor
New York, NY 10016
Tel.: (212) 689 4220
Fax: (212) 689 4348
Telex: 4979122 IEO USA

JAPON
Midem Organisation
Representative:
Lili ONO
5-19-3-202 Machida
BLDG 2F.
Hirro Shibuya Ku Tokyo
Tel.: (03) 442 0136
Fax: (03) 442 0137

OFFICIAL CARRIERS:

