

Инвестиции в коммерческой недвижимости в России и СНГ

Поиск оптимального источника капитала для каждого проекта недвижимости

Прага, Чешская республика

4 & 5 октября 2007

marcus evans представляет третий проект, посвященный рынку коммерческой недвижимости России и СНГ. Эта конференция фокусирует внимание на вопросах наиболее эффективных инвестиционных стратегий и финансовых схем.
Главная задача – найти идеальное сочетание источника капитала и определенного проекта недвижимости.

Основные темы конференции:

- Недвижимость как финансовый актив и как продукт рынка
- Консервативные инвестиционные фонды в СНГ: насколько зрел рынок для консерваторов
- Определение «горячих точек» для инвесторов: связь с формированием крупных промышленных узлов
- Залог успеха инвестиционной сделки в России и СНГ
- IPO в недвижимости: доступ к международному капиталу
- ЗПИФы как конкурентный инструмент западного капитала

Практические примеры от компаний:

- **ВТБ-Капитал** рассматривает роль концепции проекта в процессе привлечения финансирования
- **Квадрига Капитал** находит нетривиальное решение для прямых инвестиций
- **Evli Property investments** и **Catella** смотрят на рынок недвижимости глазами новых игроков и сравнивают российский и мировой опыт
- **AG Capital** рассматривает ЗПИФы как конкурентный инструмент западного капитала
- **Schongauer Investburo** создает новую модель девелопмента как ответ на приход нового капитала на рынок
- **Knight Frank** изучает стратегию выхода как инструмент оптимизации портфолио

Генеральный медиа партнер:



Медиа партнеры:



Успех – это СУММА деталей

Увеличение доходности Ваших инвестиций в мире недвижимости в СНГ.



Председатели:

Андрей Закревский
Старший Вице-президент
Knight Frank, Россия

Вольфганг Лунардон
Член правления
Meinl European Land

Докладчики:

Петр Павловски
Генеральный директор
Кастл Девелопмент, Украина

Сергей Агафонов
Директор дирекции по работе со строительным комплексом
УРАЛСИБ, Россия

Вольфганг Лунардон
Член правления
Meinl European Land

Чарльз Восс
Президент
Aberdeen Property Investors St. Petersburg, Россия

Ирина Шарипова
Руководитель проекта
ВТБ-Капитал, Россия

Ирина Неустроева
Финансовый директор
Schongauer Investburo, Россия

Андрей Клецко
Заместитель председателя правления
Миракс Групп, Россия

Владимир Марахонов
Руководитель проектов по недвижимости
Квадрига Капитал, Россия

Алина Добрина
Директор по развитию
Arendator.ru, Skladno.ru

Сергей Павлов
Генеральный директор
AG Capital, Россия

Петтери Нурминен
Управляющий директор
Evli Property investments, Финляндия

Тимо Нурминен
Управляющий директор
Catella, Финляндия

Алина Добрина
Директор по развитию
Arendator.ru, Skladno.ru

Дмитрий Золин
Управляющий партнер
LCMC, Россия

Борис Юшенков
Генеральный директор
Colliers International, Россия

Андрей Закревский
Старший Вице-президент
Knight Frank, Россия

День 1

Четверг, 4 октября 2007

Телефон регистрации:

Тел: +44 (0) 20 3002 3036

Факс: +44 (0) 20 3002 3016

www.marcusevans-russia.com

08:30 Регистрация и утренний кофе

09:10 Вступительное слово председателя

Андрей Закревский
Старший Вице-президент
Knight Frank, Россия

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ФИНАНСОВЫЙ АКТИВ: ФАВОРИТ ИНВЕСТОРА

09:20 **Анализ последних тенденций и событий на рынке коммерческой недвижимости в СНГ: лидирующие игроки и лучшие проекты**

- Что изменилось за последние 6 месяцев?
- Изучение различных секторов коммерческой недвижимости: анализ спроса
- Исследование экономики различных регионов и больших городов
- Инвестиционный интерес и растущий рынок

10:00 **Case Study**

Взгляд новых игроков на рынок: сравнение российского и мирового опыта

- Уровень зрелости рынка: Россия vs. Европа
- Определение причин вхождения на рынок через определенный регион
- Трудности местного рынка для международных компаний
- Поиск идеального сочетания источника капитала и проекта: взгляд двух сторон

Петтери Нурминен
Управляющий директор
Evli Property investments, Финляндия

Тимо Нурминен
Управляющий директор
Кателла, Финляндия

10:40 Кофе пауза

ИСТОЧНИКИ КАПИТАЛА НА РЫНКАХ РОССИИ И СНГ

11:10 **Определение «горячих точек» для инвесторов**

- Обзор наиболее перспективных секторов и регионов
- Связь движения капитала с формированием крупных промышленных узлов

Дмитрий Золин
Управляющий партнер
LCMC, Россия

11:50 **Инвестиционные фонды в России и СНГ: определение критериев**

- Обзор текущих сделок в России
- Фонды, направленные на покупку готовых объектов vs. фонды, направленные на повышение доходности объектов
- Изучение возможностей для фондов в России

Чарльз Восс
Директор по международным отношениям
Aberdeen Property Investors St. Petersburg, Россия

12:30 Перерыв на обед

От имени компании **marcus evans** благодарю всех, кто принимал участие в исследовании и организации этой конференции. Особая благодарность докладчикам, медиа-партнерам и спонсорам данного мероприятия.

Александра Лапшина, Продюсер конференции
Тел: +420 255 707 293
E-mail: SashaL@marcusevanscz.com

13:30 **Взгляд искушенного девелопера на доступные источники финансирования роста компании и проектов: IPO в сфере недвижимости**

- IPO сфере недвижимости: новый путь к капиталу для компаний СНГ
- Определение целей и обоснование принятия решения об IPO
- Механизмы привлечение капитала через выход на биржу и для кого это работает

Андрей Клецо
Заместитель председателя правления
Миракс Групп, Россия

14:10 **Case Study**

Нетривиальное решение для прямых инвестиций

- Вложение в проект vs. вложение в капитал компании
- Увеличение капитализации компании как цель инвестиций
- Управление проектным капиталом с участием инвестированной компании
- Оценка результатов и ожидаемого возврата инвестиций

Владимир Марахонов
Руководитель проектов по недвижимости
Квадрига Капитал, Россия

14:50 Кофе пауза

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК КОНКУРЕНТНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО КАПИТАЛА В СНГ

15:30 **Паевые фонды как новый инструмент инвестирования в коммерческую недвижимость в СНГ**

- Вычисление уровня зрелости рынка и развития системы законодательства для активности паевых фондов в секторе недвижимости
- Обзор различных паевых фондов в СНГ
- Налоговые преимущества: насколько выгодны фонды?
- Паевые фонды в действии: практические примеры

16:10 **Case Study**

Прогнозы развития закрытых паевых инвестиционных фондов в России и СНГ: ЗПИФ как конкурентный инструмент западного капитала

- Изучение схем и возможностей привлечения капитала с помощью ЗПИФов
- Особенности данного финансового инструмента: СНГ vs. Европа и США
- Рассматриваем проблемные вопросы и риски
- Измерение возможного возврата инвестиций

Сергей Павлов
Генеральный директор
AG Capital, Россия

16:50 Заключительное слово председателя

17:00 Завершение первого дня конференции

По вопросам спонсорства деловых обедов, вечерних коктейлей, рекламы в папках делегатов и возможности размещения выставочных стендов, пожалуйста, обращайтесь к:

Саше Иванович, Директору по продажам
Тел: +44 0203 002 3357
E-mail: sasha@marcusevansuk.com

08:30 Регистрация и утренний кофе

09:10 Вступительное слово председателя

Вольфганг Лунардон
Член правления
Meinl European Land

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ УСПЕХА ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СДЕЛКИ

09:20 **Case Study**

Обеспечение успеха инвестиционного проекта на самых ранних стадиях: получение сверхприбылей

- Соответствие продукта спросу на рынке
- Определение целевого арендатора
- Учет требований и проблемных моментов для каждой сторон проекта: учитесь слушать своего партнера
- Опыт инвестора, девелопера и арендатора: выбор всего лучшего
- Исследование лучших практических примеров: проекты, цифры и оценка

Вольфганг Лунардон
Член правления
Meinl European Land

10:00 **Сравнительный анализ инвестиционных сделок в зависимости от сектора коммерческой недвижимости: выбор особых решений**

- Подсчет возможной отдачи в ритейле
- Определение особенностей инвестиционных решений в офисной недвижимости
- Отельный бизнес – новый фаворит инвесторов
- Принятие точных решений в складском секторе

10:40 Кофе пауза

НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ПРОДУКТ РЫНКА

11:10 **Девелоперский проект как продукт рынка недвижимости: роль концепции в процессе привлечения финансирования**

- Создание комплексной концепции проекта
- Фазирование как обеспечение универсальности проекта для различных источников капитала и финансирования
- Кто должен участвовать в создании концепции?
- Определение характеристик для каждого конкретного проекта: что важно видеть потенциальному инвестору

Ирина Шарипова
Руководитель проекта
ВТБ-Капитал, Россия

11:50 **Case Study**

Новая модель девелопмента: ответ на приход нового капитала на рынок

- Энергичный девелопмент: определение причин создания новой модели
- Определение спроса и «горячих точек» для создания проекта
- Разработка готового пакета для инвестора: оценка преимуществ и недостатков
- Минимизация рисков: чего можно избежать на ранних стадиях проекта

Ирина Неустроева
Финансовый директор
Schongauer Investbuo, Россия

12:30 **Стратегия выхода как инструмент оптимизации портфолио: стратегическое преимущество инвестора на новых рынках недвижимости**

- Определение причин для выхода из проекта или продажи актива
- Повышение стоимости объекта недвижимости перед его продажей: шаг за шагом
- Выход в полном плюсе и оценка результатов

Андрей Закревский
Старший Вице-президент
Knight Frank, Россия

13:10 Перерыв на обед

ДЕТАЛЬНОЕ ПОНИМАНИЕ КРИТЕРИЕВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА И КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ УСПЕШНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНВЕСТОРА И ДЕВЕЛОПЕРА

14:00 **Нишевой сектор "средних" проектов: определение критериев финансирования**

- Определение круга проектов, для которых подходит подобный вариант
- Критерии для успешного проекта: требования партнеров
- Структура процесса финансирования

Сергей Агафонов
Директор дирекции по работе со строительным комплексом
УРАЛСИБ, Россия

14:40 **Использование лучших вариантов и условий финансирования Вашего проекта**

- Банки и девелоперы обсуждают возможное сотрудничество на примере определенного проекта.
- Существуют различные условия и критерии, с которыми могут работать финансовые организации, но лишь единственный вариант подходит для данного проекта.

15:10 Кофе пауза

15:30 **Case Study**

Взгляд девелопера на процесс финансирования проекта коммерческой недвижимости: взаимодействие девелопера и финансовой организации

- Выбор источника финансирования исходя из целей проекта: принятие решения об источнике капитала
- Выбор между местными и зарубежными банками
- Изучение степени вовлечения банка в процесс девелопмента: предотвращение противоречий
- Обзор результатов сотрудничества: ожидания и результаты
- Практические советы и обзор наиболее трудных моментов

Петр Павловски
Генеральный директор
Кастл Девелопмент, Украина

НАДЕЖНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ В МИРЕ НЕДВИЖИМОСТИ: УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

16:10 **Инвестиционные риски в торговой недвижимости на различных стадиях девелопмента**

- Система рисков, применимых в недвижимости
- Моделирование и оценка рисков
- Идентификация наиболее эффективных стратегий управления рисками
- Доступные инструменты для управления рисками
- Поиск баланса стоимости и преимущества риск менеджмента
- Обзор статистических данных и практических примеров

Борис Юшенков
Генеральный директор
Colliers International, Россия

16:50 Заключительное слово председателя

17:00 Закрытие конференции

Инвестиции в коммерческой недвижимости в России и СНГ

Поиск оптимального источника капитала для каждого проекта недвижимости

Телефон регистрации:

Тел: +44 (0) 20 3002 3036

Факс: +44 (0) 20 3002 3016

www.marcusevans-russia.com

Прага, Чешская республика

4 & 5 октября 2007

Место проведения будет объявлено за месяц до начала конференции

marcus evans представляет Вашему вниманию третью международную конференцию, посвященную недвижимости

«Инвестиции в коммерческую недвижимость в России и СНГ: поиск оптимального источника капитала для каждого проекта»

Рынок коммерческой недвижимости в России и СНГ динамично развивается, за последние годы произошли изменения, которые станут предметом обсуждения экспертов из более чем 20 стран СНГ и Европы на конференции в Праге. Показатели сроков окупаемости проектов коммерческой недвижимости в России и СНГ остаются на порядок ниже, чем в Европе. Реализация все более масштабных и сложных проектов требует нового притока капитала. На этой конференции будут рассмотрены различные источники капитала и наиболее перспективные сектора для оптимальной работы инвестиций. За последний год на рынок вышли консервативные инвестиционные фонды, что свидетельствует о достаточном уровне зрелости сектора недвижимости. Однако остаются многие вопросы, риски, проблемы, которые встают перед местными и зарубежными инвесторами.

Аудитория конференции:

- Генеральный и исполнительный директор
- Финансовый директор
- Управляющий партнер
- Директор по развитию бизнеса
- Управляющий портфелем
- Финансовый аналитик
- Глава отдела недвижимости
- Глава инвестирования/финансирования в недвижимость

Из компаний:

- Инвестиционные фонды
- Портфельные инвесторы
- Инвестиционные фонды
- Банки
- Управляющие компании
- Девелоперы
- Строительные компании
- Крупные корпорации
- Страховые компании
- Консультанты в области недвижимости
- Юристы в области недвижимости
- Ритейлеры
- Крупные сети отелей

Marcus Evans – более 20 лет специализируется на организации и проведении международных конференций, конгрессов и саммитов в важных коммерческих секторах мирового рынка. Все мероприятия предоставят высшему и среднему руководящему составу компаний прекрасные возможности для получения информации высокого уровня и взаимодействия в процессе обсуждения новейших достижений рынка.

По вопросам участия в конференции, пожалуйста, обращайтесь:
Наташа Ернева, Менеджер по маркетингу – Россия/СНГ
marcus evans London
Tel: +44 (0) 20 3002 3036
email: natashaj@marcusevansuk.com

Уважаемые Делегаты!

Пожалуйста, обратите внимание на то, что для путешествия в Европу Вам может понадобиться **виза**. Убедительная просьба заняться оформлением **визы** как можно раньше, так как процесс выдачи документов занимает определенное время. Пожалуйста, сообщите, если Вам необходимо письмо **визовой** поддержки.

Важно:

Пожалуйста, не отрывайте и не пакчайте выше помещенную наклейку. Она содержит важную информацию.

Код: **В F X** **R033**

Пожалуйста, заполните **ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ**

Имя
Должность
Организация
Адрес
Индекс Телефон
Факс Email

АВТОРИЗАЦИЯ Ответственный представитель должен иметь авторизацию на подпись контрактов от лица компании.

Имя Должность
Подпись Дата

Эта регистрационная форма не действительна без подписи.

АДРЕС ДЛЯ ОНЛАЙН РЕГИСТРАЦИИ WWW.MARCUSEVANS-RUSSIA.COM

Оплата в английских фунтах стерлингах

Регистрационный взнос делегата @ £1695.00

Оплату требуется осуществить в течение 5 рабочих дней. Если Вы не можете посетить мероприятие, возможен заказ материалов конференции.
24% административный взнос включен в сумму оплаты и включает в себя материалы конференции, деловые обеды, закуски, кофе-брейки.

СПОСОБ ОПЛАТЫ

Чек, выписанный на компанию **marcus evans (Europe) Ltd**
Банковский перевод – **marcus evans (Europe) Ltd**, Bank of Cyprus Ltd, International Business Unit
28 Michalocapoulou Street, Ayii Omoloyitae, CY 1075, Nicosia, Cyprus
A/C No: CY28 00200 0155 0000 00040 4971 7301, с именами делегатов/номером счета и с кодовой пометкой R033.
BLZ No (SWIFT): BCYPCY2N
Тип карточки: – Пожалуйста, снимите оплату с моей карты MASTERCARD / VISA / EUROCARD / AMEX / DINERS CARD
Оплату требуется осуществить в течение 5 рабочих дней.

Имя владельца карты
Номер карты
Подпись Действительна от до

2 СПОСОБА РЕГИСТРАЦИИ

1. Онлайн: www.marcusevans-russia.com

2. Прямая регистрация по факсу: +44 (0) 20 3002 3016

Сроки и условия:

1. Регистрационный взнос включает материалы конференции, кофе-брейки и деловой обед.
2. Условия оплаты: После заполнения регистрационной формы и получения счета, оплата счета производится Участником в течение пяти рабочих дней со дня выставления счета. Пожалуйста, обратите внимание: полная оплата участия должна быть получена организатором до начала конференции. Письменное подтверждение об оплате будет выставлено по факту оплаты. В связи с ограниченными размерами конференц-зала, советуем регистрироваться заранее во избежание невозможности посещения мероприятия. 50% административных расходов будет вычтено из оплаты при условии отказа от участия. Организатор оставляет за собой право отказаться от участия на конференции, если оплата за участие не была проведена вовремя. Оплата участия производится в фунтах стерлингов, если регистрационная форма не предусматривает другую валюту.
3. Отказ/Замена: После полной оплаты участия, замена делегатов допускается без дополнительной платы при условии письменного заявления минимум за 14 дней до начала конференции. Замена делегатов в течение 2х (двух) недель до начала конференции возможна при оплате дополнительного административного взноса – 10% от полной стоимости участия. В любом другом случае отказа от участия в конференции административные расходы составляют 50% от полной стоимости сразу после получения компанией **marcus evans** подписанного контракта. Отказ от участия в конференции должен быть получен сотрудниками **marcus evans** по факсу или по почте в письменном виде за 6 (шесть) недель до начала конференции для получения возможности регистрации на любую будущую конференцию организационной компании **marcus evans**. Согласно этому, полная оплата за участие в конференции будет считаться совершенной и не подлежит возмещению. Административный взнос не возмещается и не переносится на другую конференцию. Срок оплаты участия – 5 дней, полная стоимость участия должна быть оплачена до начала конференции. Неплатеж или неявка на конференцию не означает отказ от участия. При подписании данного контракта, Клиент согласен, что в случае опровержения или отказа от данного контракта, **marcus evans** не сможет уменьшить сумму затрат менее чем на 50% от полной суммы указанной в контракте. В случае если **marcus evans** по какой-либо причине, примет решение об отмене или переносе данной конференции, **marcus evans** не несет никакой ответственности за оплату аванса перелетов, проживания или других путевых расходов оплаченных клиентом. Регистрационный взнос не будет возмещен, но может быть перенесен на будущую конференцию. Организатор оставляет за собой право изменить программу и указанный состав участников без предварительного оповещения.
4. Авторское право и т.д.: Все интеллектуальные права на весь материал произведенный и распространенный компанией **marcus evans** в связи с этим мероприятием прямо охраняются, и любое неправомерное дублирование, публикация или распространение запрещено.
5. Информация о клиенте хранится в базе данных группы компаний **marcus evans** и используется группой компаний **marcus evans** для извещения о продуктах и услугах, которые могут быть интересны клиенту, посредством писем, телефона, факса (вкл. автоматической набор), электронной почты и других электронных средств связи. По желанию Клиента, его координаты могут быть удалены из базы данных, для этого необходимо проинформировать местный офис компании **marcus evans** или отправить запрос об исключении из базы данных по электронной почте gbeaver@marcusevansuk.com. В целях обучения и безопасности телефонные звонки могут записываться.
6. Важное примечание: Чтобы следовать условиям рекламируемого пакета услуг конференции, **marcus evans** оставляет за собой право изменить дату, место или изменить некоторые детали конференции, или совместить два мероприятия, если это необходимо, без каких-либо штрафных санкций, и в таких ситуациях никакого полного возмещения, частичного возмещения или альтернативного предложения не будет осуществлено. В случае отмены мероприятия по какой бы то ни было причине (включая форс мажорные обстоятельства, но не ограничиваясь ими), если это мероприятие не перенесено на более позднюю дату или не совмещено с другим мероприятием, Клиент получает кредитованное аванс на сумму, оплаченную Клиентом за отмененное мероприятие, которое остается действительным в течение одного года на использование для участия в другом мероприятии **marcus evans**. Никакого полного возмещения, частичного возмещения или альтернативного предложения не будет осуществлено.
7. Регулирующее законодательство: Данное соглашение должно регулироваться и толковаться по закону Англии, и стороны соглашения будут подчиняться исключительной юрисдикции английского суда в Лондоне. Несмотря на это, только **marcus evans** может отказаться от этого права и передать дело на рассмотрение в юрисдикцию суда по местонахождению офиса Клиента.