



Messe München
International



EXPO REAL 2010

INFORMACIÓN PARA EL EXPOSITOR

- El exitoso concepto ferial
- Buenas razones para participar
- Precios e información importante

**expo
real**

IT'S REAL BUSINESS

13º Salón Internacional del Inmueble Industrial, Comercial y de Negocios y para Inversiones
4-6 de octubre de 2010 (lunes a miércoles), Nuevo Recinto Ferial de Múnich

www.exporeal.net



«Ante la situación de crisis actual, uno tiene dos opciones: quedarse de brazos cruzados o tomar la iniciativa. Moscú se ha decidido por lo segundo, por eso estamos aquí, en el salón inmobiliario más grande de Europa.»

Yuri Rosliak, Vicealcalde de Moscú, Rusia

ENTRE A FORMAR PARTE DE LA COMUNIDAD INMOBILIARIA MÁS GRANDE DE EUROPA

Formar parte de una comunidad fuerte y numerosa es, en tiempos de crisis como el actual, una condición indispensable para salir adelante. Ahora más que nunca, en el sector inmobiliario es imprescindible establecer y mantener un contacto personal con los clientes y proveedores dentro del marco de un diálogo directo que sólo una plataforma internacional del calibre de EXPO REAL puede garantizar.

Aproveche las oportunidades de networking y de negocio que ofrece este punto de encuentro con tomadores de decisiones, socios comerciales y expertos de todo el mundo.

Contacto directo con los líderes del sector

Profesionales interesados y con poder de decisión: estos son los rasgos fundamentales de los visitantes de

EXPO REAL. El salón del inmueble industrial, comercial y de negocios líder en Europa es el escaparate perfecto para presentar su empresa, sus productos, su región o sus proyectos de inversión a agentes clave del sector inmobiliario y a tomadores de decisiones de todos los segmentos del mercado. El certamen proporciona además numerosas posibilidades de networking empresarial al más alto nivel así como ponencias y debates especializados en los que se abordará el presente y el futuro del sector inmobiliario.

No se quede fuera y participe en EXPO REAL 2010, una de las plataformas más innovadoras y decisivas del sector inmobiliario.

Compruebe todo lo que la decimotercera edición del certamen le puede ofrecer en @ www.exporeal.net



EL EXITOSO CONCEPTO DE EXPO REAL A SU SERVICIO

Networking: impulse su negocio con buenos contactos

- Más de 36.000 profesionales de 73 países
- Agentes clave y tomadores de decisiones del mercado inmobiliario
- Diálogo global y multisectorial
- Todos los mercados inmobiliarios y plazas de negocios clave representados

Escenario de presentación: seduzca al mercado y a los medios

- Herramienta de marketing altamente eficaz
- Plataforma de lanzamiento de nuevas ideas y soluciones
- Contacto directo con la prensa diaria, prensa especializada y prensa económica internacional

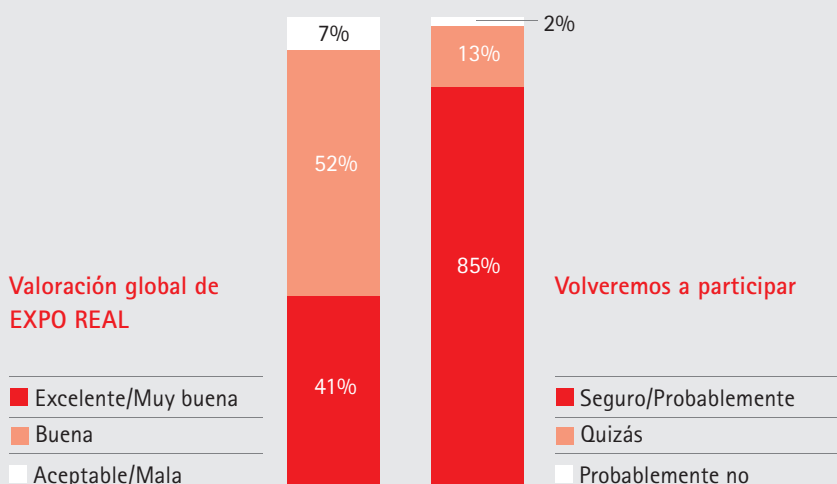
Comunicación: descubra qué mueve al sector

- Orientada a proyectos, negocios y experiencias prácticas
- Información de primera mano
- Foro de participación para todos los segmentos del mercado inmobiliario
- Amplio programa de conferencias con expertos de renombre internacional

Proximidad al mercado: tome el pulso al sector

- Punto de referencia para nuevos mercados y mercados consolidados
- Todas las regiones económicas clave en un mismo lugar
- Plataforma estratégica de entrada en el mercado para empresas internacionales

CONFÍE EN LA OPINIÓN DE LOS EXPOSITORES DE EXPO REAL



Fuente: Gelszus Messe-Marktforschung, EXPO REAL 2009



MÁXIMA COMODIDAD: TODO EL MERCADO INMOBILIARIO EN UN MISMO LUGAR

Promotores y gestores de proyectos, inversores y financieras, consultores y agentes inmobiliarios, arquitectos y proyectistas, regiones y ciudades, Corporate Real Estate Manager y usuarios de inmobiliarias industriales: en EXPO REAL están presentes todos los agentes clave del mercado mundial de los inmuebles.

Los líderes del sector al alcance de la mano

Máxima rentabilidad de la inversión: en EXPO REAL se concentran al mismo tiempo y en el mismo lugar más de 36.000 profesionales de todos los segmentos del mercado inmobiliario internacional.

Ahorre tiempo y recursos y aproveche su presencia en la feria para contactar personalmente con una gran cantidad de clientes y socios potenciales. En el salón encontrará a los responsables de todas las fases del ciclo de vida de un inmueble: desde la concepción y proyección hasta la explotación y utilización, pasando por la financiación, la inversión, la ejecución y la comercialización.



«Una vez más, EXPO REAL ha superado nuestras expectativas en lo que a cantidad y variedad de clientes se refiere. Nos satisface poder seguir apoyando con nuestra presencia un salón inmobiliario de tan alto nivel.»

Chris Bell, Director Ejecutivo Europa, Knight Frank, Gran Bretaña



EXPO REAL 2009 EN CIFRAS

64.000 m² de superficie de exposición

36.000 participantes: 21.430 visitantes y 14.750 representantes de empresas expositoras

1.580 expositores

1.147 periodistas y representantes de los medios

400 ponentes en el programa de conferencias

73 países

Fuentes: Gelszus Messe-Marktforschung, EXPO REAL 2009; Registro de visitantes EXPO REAL 2009; Dirección de proyecto EXPO REAL

QUÉ GRUPOS OBJETIVO ENCONTRARÁ EN EXPO REAL

	Porcentaje visitantes
Inversores inmobiliarios	18%
Promotores, constructores	15%
Agentes inmobiliarios, administradores de fincas	14%
Empresas de marketing y estudios de mercado, analistas y consultores inmobiliarios	12%
Gestión de proyectos inmobiliarios	11%
Arquitectos, proyectistas, ingenieros	10%
Financiación inmobiliaria	9%
Gestión de servicios generales de edificios	8%
Instituciones y administraciones públicas	8%
Industria de la construcción	6%
Gestores de activos inmobiliarios, explotación de inmuebles	5%
Auditores, asesores fiscales y legales	5%
Regiones y municipios	5%
Tecnologías de la información	4%
Formación, formación continua, recursos humanos	3%
Asociaciones	2%

Varias respuestas posibles

Fuente: Gelszus Messe-Marktforschung, EXPO REAL 2009

De ellos:

Despachos	56%
Comercio	56%
Industria	39%
Logística	37%
Hoteles/	
Restauración	28%
Viviendas	26%
Infraestructuras	14%
Ocio	11%
Servicios/Social	9%





«Para REWE GROUP, EXPO REAL es la plataforma de comunicación ideal para reforzar nuestras relaciones y establecer nuevos contactos que nos permitan impulsar nuestra exitosa estrategia de expansión de los últimos años. Todos los socios comerciales que necesitamos, desde promotores hasta inversores o consejerías de urbanismo, están concentrados en EXPO REAL, por lo que la feria se convierte en cita obligada para todo el sector inmobiliario.»

Stephan Koof, Director de expansión de REWE GROUP, Alemania

NOTA MÁXIMA PARA EXPO REAL

«Extremadamente satisfechos»: esta es la valoración global que los participantes de EXPO REAL vienen haciendo del certamen desde hace ya doce años.

La encuesta realizada entre los expositores de la edición 2009 explica por qué: la mayoría de ellos declara que el nivel de consecución de los objetivos que se habían fijado para la feria ha sido entre «bueno» y «excelente», por lo que no es de extrañar que el 95% de los encuestados considere EXPO REAL como la feria líder del sector inmobiliario.



BUENAS RAZONES PARA PARTICIPAR

Contacto directo con tomadores de decisiones

El 89,6% de los visitantes de EXPO REAL participa en las decisiones de compra e inversión.

Instrumento de networking empresarial

Más de 36.000 profesionales del sector inmobiliario procedentes de 73 países concentrados en un mismo lugar.

Escenario ideal de presentación

Máxima proyección internacional para su empresa: más de 1.000 periodistas, fotógrafos y televisiones de todo el mundo retransmiten en directo desde el certamen.

Captación de clientes y marketing

El 71,8% de los expositores considera que las posibilidades que ofrece EXPO REAL para captar nuevos clientes son

entre «buenas» y «excelente». La práctica totalidad de los expositores otorga la misma calificación a las posibilidades únicas que ofrece la feria a la hora de presentar la empresa y potenciar su imagen.

Plataforma de lanzamiento de nuevos negocios

El 75% de los expositores califica de «buenas» a «excelentes» las oportunidades de negocio que ofrece el certamen.

Punto de referencia del mercado inmobiliario internacional

Inversores, financieras, promotores y gestores de proyecto, consultores y agentes inmobiliarios, directores de expansión, gestores de activos inmobiliarios, arquitectos, proyectistas, representantes municipales y regionales... EXPO REAL es el punto de encuentro por excelencia del sector inmobiliario internacional.

Fuentes: Gelszus Messe-Marktforschung EXPO REAL 2009; Registro de visitantes EXPO REAL 2009; Dirección de proyecto EXPO REAL



ACCESO DIRECTO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES

EXPO REAL le permite conocer todos los mercados inmobiliarios del mundo sin moverse de Múnich y establecer contacto personal con los representantes de estos mercados en un ambiente exclusivamente pensado para fomentar los negocios. Las posibilidades de comunicación e intercambio directos que ofrece el certamen le permitirán acceder fácilmente a mercados y empresas de otros países y crear con ello nuevas perspectivas de negocio.

Ahora más que nunca es necesario formar parte activa de una comunidad fuerte y numerosa como la que se da cita en EXPO REAL, puesto que en estos tiempos convulsos el acceso directo a know how especializado, estrategias y modelos de negocio eficaces y nuevos potenciales de innovación es un factor imprescindible para poder sobrevivir en el mercado.

El comportamiento de los expositores pone también claramente de relieve que la mejor estrategia para afrontar la crisis es unir fuerzas. Así, el número de stands colectivos que agrupan a empresas y entidades de un mismo país, región o municipio sigue creciendo gracias a las grandes ventajas de precio y aprovechamiento de sinergias que ofrece esta fórmula.

Otra de las características de EXPO REAL que más atrae a los expositores es su lugar de celebración: Alemania. El mercado inmobiliario alemán es uno de los que mejor está resistiendo la actual situación de crisis y presenta por tanto un gran atractivo, sobre todo para los participantes extranjeros.





«Estamos aquí para presentar y compartir nuestro elevado know how con inversores internacionales y para establecer posibles acuerdos de cooperación. EXPO REAL es sin duda el lugar ideal para ello.»

Feyzullah Yetgin, Director general, Emlak Konut GYO, Turquía

EXPO REAL, EL MEJOR BARÓMETRO DEL MERCADO

¿Qué piensan los demás? ¿Cuál va a ser la evolución del mercado? ¿Cómo se está posicionando la competencia?

EXPO REAL le permite obtener una panorámica completa del mercado inmobiliario mundial y sondear el ambiente que se respira en el sector.

Descubra qué piensan los principales actores del mercado a través de las posibilidades de diálogo directo y de networking que ofrece el certamen y su programa de conferencias. En él, reputados expertos del sector diseccionarán la realidad actual y analizarán la evolución prevista en base a sus profundos conocimientos del mercado.

La encuesta anual que se realiza entre los participantes en el salón también es un importante indicador de mercado. Así, por ejemplo, los resultados del año 2009 mostraron que el sector mira al futuro con optimismo y cree que la situación económica mejorará. Otro motivo más para estar presentes en la edición 2010 de EXPO REAL.

LA COMUNIDAD INMOBILIARIA INTERNACIONAL SE DA CITA EN EXPO REAL: TOP TEN DE PAÍSES PARTICIPANTES (SIN ALEMANIA)

Expositores

Austria
Polonia
Países Bajos
Suiza
República Checa
Francia
Rusia
Gran Bretaña
España
Turquía

Visitantes

Gran Bretaña e Irlanda
Austria
Países Bajos
Suiza
Polonia
República Checa
Francia
Rusia
EE. UU.
Luxemburgo

Fuente: Dirección de proyecto EXPO REAL/ZKIS/OBR





«La sostenibilidad puede convertirse en un importante revulsivo a la crisis. [...] EXPO REAL llama la atención en este contexto sobre una gran cantidad de nuevos aspectos que deberemos tener en cuenta.»

Rainer Kohns, Coordinador global de construcción ecológica, Siemens AG, Siemens Real Estate, Alemania

PROGRAMA DE CONFERENCIAS: DIÁLOGO DIRECTO CON LOS MEJORES EXPERTOS

El programa de conferencias de EXPO REAL congrega cada año a profesionales llegados de todo el mundo para conocer de primera mano el presente y el futuro del sector.

Más de 400 reputados ponentes de los ámbitos de la política, la economía y la comunicación debaten con el público asistente las últimas tendencias de los mercados inmobiliarios. Junto con la inversión y la financiación, el tema de la sostenibilidad centrará buena parte de los más de 100 debates y ponencias organizados.

EXPO REAL FORUM: temas y tendencias actuales

Renombrados expertos del sector discuten sobre sostenibilidad, estrategias de inversión y financiación y nuevos modelos y oportunidades de negocio en los mercados globales actuales.

SPECIAL REAL ESTATE FORUM:

explotación de inmuebles

Expertos de los sectores hotelero, comercio, logística y vivienda presentan y explican sus proyectos y su visión particular del mercado e invitan al debate.



INVESTMENT LOCATIONS FORUM:
mercados y plazas de negocios

Agentes del mercado internacional analizan y discuten las oportunidades de negocio más interesantes de los mercados europeos consolidados, los mercados emergentes del centro y sudeste de Europa y el mercado americano.

PLANNING & PARTNERSHIPS FORUM: urbanismo,
gestión de servicios generales y perspectivas
profesionales

Este foro ofrece una panorámica completa de los retos y visiones existentes en el ámbito del desarrollo urbanístico, la arquitectura y la gestión de servicios generales de edificios. Una jornada de orientación profesional completa el programa bajo el nombre de CareerDay.

MEDIA LOUNGE: punto de encuentro de los medios

Los representantes de los medios de comunicación y los responsables de relaciones públicas de las empresas expositoras encontrarán en MEDIA LOUNGE el espacio ideal para realizar entrevistas, intercambiar impresiones en el lounge bar, establecer contactos al más alto nivel o asistir a debates visionarios sobre el futuro del sector.



«EXPO REAL es una feria de negocios impecablemente organizada. Los inversores y el dinero están aquí, por lo que es una cita imprescindible en los tiempos que corren.»

Christian Sautter, Teniente de alcalde de París, Presidente de Paris Development Agency, Francia



OBJETIVO: ÉXITO ROTUNDO

Messe München invierte en su éxito: la organización de EXPO REAL 2010 le ayuda a preparar la feria y rentabilizar su presencia por medio de talleres, herramientas en línea, folletos y listas de comprobación. De este modo podrá maximizar todo el potencial de negocio y de imagen que le ofrece el certamen.

Formación previa:

El éxito en la feria depende de una buena preparación. Los talleres para expositores que se imparten en la antesala de EXPO REAL le proporcionan consejos y trucos extremada-

mente útiles para rentabilizar al máximo su presencia en el salón. Y si lo desea, también puede participar en la formación online que ofrece la organización. Más información a partir de febrero de 2010 en: @ www.exporeal.net

Calculadora de costes:

La herramienta de presupuestación que le ofrece EXPO REAL le permite calcular de forma fácil y fiable los costes de alquiler de superficie, montaje del stand, agua y luz y seguridad

@ www.exporeal-budgetplanner.com



INFORMACIÓN ONLINE DE UTILIDAD OFFLINE

Acerca de EXPO REAL:

Datos e informaciones actuales sobre EXPO REAL los encontrará bajo

@ www.exporeal.net/es/expositores/hechos

Vídeo:

Imágenes y sonidos de EXPO REAL 2009 en:

@ www.exporeal.tv

Galería fotográfica:

Aquí puede ver instantáneas de todo lo acontecido durante los tres días de feria:

@ www.exporeal.net/gallery

Precios de participación:

Aquí encontrará una tabla con precios orientativos para que pueda calcular el coste de su stand:

@ www.exporeal.net/precios

Viaje y alojamiento:

Planificador de ruta, guía de hoteles e información sobre traslados

@ www.exporeal.net/comollegar

SERVICIOS EXPO REAL: SIEMPRE A SU LADO

Nuestra página web ofrece información detallada y numerosos servicios las 24 horas, 365 días al año.

Base de datos de participantes:

¿Quién estuvo allí? ¿Quién acudirá a la próxima edición? Averigüe qué expositores y visitantes acreditados se dan cita en EXPO REAL. Gracias a la función de búsqueda por país o palabra clave puede encontrar al interlocutor deseado y contactar con él antes, durante y después de la feria.

@ www.exporeal.net/participantes

Inscripción online:

Para mayor comodidad, puede inscribirse en EXPO REAL 2010 a través de internet. El formulario de inscripción online puede cumplimentarse rápidamente y enviarse con un solo clic. La confirmación de recepción se envía por E-mail, y la protección de datos está garantizada en todo momento.

@ www.exporeal.net/inscripcion

Encontrará toda la información que necesita sobre el viaje a la feria, los horarios de apertura, traslados desde el hotel, precios, planificador de ruta, fotografías, etc. en:

@ www.exporeal.net





MÚNICH: LA METRÓPOLI CON CORAZÓN MÁS CAUTIVADORA

Mezcle el negocio con el placer en uno de los destinos turísticos más populares de Europa: Múnich. Además de una interesante plaza inmobiliaria, la capital bávara es una atractiva sede ferial que ofrece el ambiente ideal para los negocios tanto dentro como fuera de su moderno recinto ferial.

Los participantes en el certamen podrán disfrutar de las maravillas turísticas de Baviera y de su famosa hospitalidad, sobre todo durante la mundialmente conocida fiesta de la cerveza Oktoberfest, que tendrá lugar del 18 de septiembre al 3 de octubre, justo antes de EXPO REAL. Si lo desea, también puede realizar alguna escapada y descubrir joyas como el castillo de Neuschwanstein o visitar el gigantesco mercado de productos frescos Viktualienmarkt.

No se pierda EXPO REAL 2010 y la posibilidad de visitar Múnich. Numerosos vuelos directos enlazan con la capital

bávara y un sistema de transportes de primer orden le permite llegar a la feria, al hotel o al destino elegido con la máxima rapidez y comodidad.

Su socio de confianza: Messe München International

La entidad organizadora de EXPO REAL, Messe München International (MMI), es una de las sociedades feriales más importantes del mundo y organiza alrededor de 40 ferias comerciales para bienes de equipo, bienes de consumo y nuevas tecnologías. Más de 30.000 expositores (de más de 100 países) y más de dos millones de visitantes (de más de 200 países) acuden cada año a Múnich para participar en alguno de los eventos feriales que se organizan en la ciudad. Además, MMI también organiza ferias en Asia, Rusia, Oriente Medio y Sudamérica. Messe München International posee una red mundial que cuenta con seis sociedades filiales en Europa y Asia y 64 delegaciones en el extranjero encargadas de proporcionar servicio a más de 90 países.



EXPO REAL 2010

13º Salón Internacional del Inmueble Industrial, Comercial y de Negocios y para Inversiones

4-6 de octubre de 2010 (lunes a miércoles)

Nuevo Recinto Ferial de Múnich

Más información en

@ www.exporeal.net

INSCRIPCIÓN, PLAZOS Y PRECIOS:

Proceso de inscripción

1. A finales de enero de 2010 se abrirá el plazo de inscripción online y podrán formularse las peticiones de ubicación del stand.
2. El plazo de inscripción finaliza el viernes 26 de marzo de 2010. En base a las inscripciones recibidas hasta esa fecha se realizará la distribución de los stands en los pabellones.
3. Su inscripción en EXPO REAL 2010 no es jurídicamente vinculante, por lo que la anulación de la misma no conlleva ninguna penalización económica.
4. El envío de las propuestas de ubicación del stand tiene lugar a mediados de mayo de 2010.
5. Envíe la propuesta de ubicación aceptada debidamente firmada a Messe München GmbH. Con ello, formaliza un contrato con la entidad organizadora. A partir de este momento, la rescisión de dicho contrato conlleva una penalización económica.

Precios de participación en EXPO REAL 2010

El precio por metro cuadrado no varía respecto a EXPO REAL 2009:

Precio neto por metro cuadrado

Stand en hilera	460,- EUR/m ²	a partir de 20 m ²
Stand en esquina	480,- EUR/m ²	a partir de 70 m ²
Stand delantero	520,- EUR/m ²	a partir de 120 m ²
Stand isla	540,- EUR/m ²	a partir de 200 m ²

Pago anticipado por servicios técnicos*

Stands de hasta 70 m ²	40,- EUR/m ²
Stands de 70 a 120 m ²	70,- EUR/m ²
Stands a partir de 120 m ²	80,- EUR/m ²

* Se compensará en la factura final con los servicios efectivamente prestados.

Fecha y lugar

4-6 de octubre de 2010
Lunes a miércoles
Nuevo Recinto Ferial de Múnich

Horario de apertura para expositores

Lunes y martes 7:30 a 19:00 h
Miércoles 7:30 a 18:00 h

Horario de apertura para visitantes

Lunes y martes 9:00 a 19:00 h
Miércoles 9:00 a 18:00 h

Fin del plazo de inscripción para expositores

26 de marzo de 2010

Encontrará toda la información y precios en [@ www.exporeal.net](http://www.exporeal.net)

Un consejo: reserve su vuelo y su hotel con antelación

Calcule el coste de su participación en la feria:

[@ www.exporeal-budgetplanner.com](http://www.exporeal-budgetplanner.com)

Inscríbese cómodamente online en:

[@ www.exporeal.net/inscripcion](http://www.exporeal.net/inscripcion)

Costes adicionales

Coste segundo piso*	50% del precio por metro cuadrado de planta baja
Contratación de servicios como: - Luz y agua - Limpieza y recogida de basura - Conexión y terminales telefónicos	Los precios los recibirá después de cumplimentación de la oferta de ubicación junto con los formularios de solicitud de servicios para la feria y su organización del montaje de stand.
Tasa AUMA** (Asociación Alemana del Sector de Ferias y Exposiciones)	0,60 EUR/m ²
Cuota de coexpositor por cada empresa adicional presente en su stand	450,- EUR/empresa (hasta el 30 de junio de 2010) 600,- EUR/empresa (a partir del 1 de julio de 2010)
Entrada en el catálogo	395,- EUR
Pase electrónico de invitado	150,- EUR (incl. catálogo)

* El número de metros cuadrados del segundo piso no tiene ningún efecto sobre el número de pases de expositor gratuitos que se expiden.

** Messe München GmbH efectúa el cargo y lo abona directamente a AUMA.

Pases de expositor adicionales

Por un stand de 20 m² se expiden 4 pases de expositor gratuitos; por cada 10 m² adicionales o fracción empezada de 10 se expide un pase de expositor gratuito más.

Caso de necesitarse más pases de expositor, el coste es el siguiente:

Compra online 125,- EUR (incl. catálogo)

Todos los precios indicados son precios netos a los que deberá aplicarse el IVA (19%) correspondiente.

PERSONA DE CONTACTO EN SU PAÍS:

Argelia

Cámara de Comercio e Industria para Alemania-Argelia
Sra. Sonja Weichert
E-mail cooperation@ahk-algerie.dz
Tlf. (+213 21) 92 18 44, 92 17 79
www.exporeal.net/algerie

Austria

Green Orange Media Marketing and Publishing Ltd.
Sr. Gerhard Meisriemer
E-mail g.meisriemer@greenorange.at
Tlf. (+43 1) 320 25 83
www.exporeal.net/austria

Benelux

(Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo)
Van Ekeris Expo Service B.V.
Sr. Jaco van Ekeris
E-mail info@vanekeris.com
Bélgica: Tlf. (+32 3) 206 19 56
Países Bajos: Tlf. (+31 23) 525 85 00
Luxemburgo: Tlf. (+31 23) 525 85 00
www.exporeal.net/belgium
www.exporeal.net/netherlands
www.exporeal.net/luxembourg

Bielorrusia

Oficina comercial alemana en la República de Bielorrusia
Sra. Julia Burajewa
E-mail ahkmink@mail.belpak.by
Tlf. (+375 17) 270 38 93
www.exporeal.net/belarus

Bosnia-Herzegovina

Predstavništvo njemačke privredne komore u Bosni i Hercegovini
Sr. Samir Music
E-mail info@ahk-bih.ba
Tlf. (+387 33) 26 04 30
www.exporeal.net/bosniaherzegovina

Bulgaria

Cámara de Comercio e Industria para Alemania-Bulgaria
Sr. Mitscho Tschipev
E-mail m.chipev@ahk-bg.org
Tlf. (+359 2) 816 30 30
www.exporeal.net/bulgaria

Canadá

Canada Unlimited Inc.
Sra. Brigitte Mertens
E-mail bmertens@canada-unlimited.com
Tlf. (+1 416) 237-9939
www.exporeal.net/canada

Croacia

BELIMPEX
Sr. Tonči Belan
E-mail bel-impex@zg.t-com.hr
Tlf. (+385 1) 36-48-276, 36-38-363
www.exporeal.net/croatia

Dinamarca

ExpoService ApS
Sra. Ulrike Møgelvang
E-mail info@exposervice.dk
Tlf. (+45) 61 66 00 98
www.exporeal.net/denmark

EE. UU.

Hamilton Ink
Sra. Kathryn B. Hamilton
E-mail kathryn@hamiltonink.com
Tlf. (+1 914) 767 34 28
www.exporeal.net/usa

Egipto

Cámara de Comercio e Industria para Alemania-Argelia
Sra. Dina Sharaf
E-mail fairs@ahk-mena.com
Tlf. (+20 2) 333 68 183
www.exporeal.net/egypt

Emiratos Arabes

German Emirati Joint Council for Industry and Commerce (AHK)
Sr. Oliver Parche
E-mail oliver.parche@ahkuae.com
Tlf. (+971 4) 447 0100
www.exporeal.net/uae

Eslovaquia

EXPO-Consult + Service, spol. s r. o.
Sr. Jaroslav Vondruška
E-mail info@expocs.cz
Tlf. (+420 5) 4517 6158, 4517 6160
www.exporeal.net/slovakrepublic

Eslovenia

Prof. Stane Terlep
E-mail stane.terlep@eunet.si
Tlf. (+386 1) 56 13 816
www.exporeal.net/slovenia

España

FIRAMUNICH, S.L.
Sra. Martina Claus
E-mail info@firamunich.com
Tlf. (+34 93) 488 17 20
www.exporeal.net/espana

Francia

Cifral - Conseil Investissement France Allemagne
Sr. Bernhard Meyer
E-mail paris@cifral.com
Tlf. (+33 1) 47 63 96 69
www.exporeal.net/france

Gran Bretaña e Irlanda

Pattern (Trade Fairs) Ltd.
Sr. Roger D. Sherman
E-mail info@pattern.co.uk
Tlf. (+44 20) 8940 4625
www.exporeal.net/ukandireland

Grecia

German-Hellenic Chamber of Industry and Commerce
Sra. Athina Theofanidou
E-mail muenchenmesse@mail.ahk-germany.de
Tlf. (+30 210) 6 41 90 00
www.exporeal.net/greece

Hungría

Promo Ltd.
Trade Promotion Services Ltd.
Sra. Ágota Ravasz
E-mail messemunchen@promo.hu
Tlf. (+36 1) 224 77 40
www.exporeal.net/hungary

Italia

Monacofiere Srl
Dr Davide Galli
E-mail info@monacofiere.com
Tlf. (+39 02) 3653 7854
www.exporeal.net/italia

Marruecos

Cámara alemana de Comercio e Industria de Marruecos
Sra. Monika Rivière
E-mail monika.riviere@dihkcaso.org
Tlf. (+212 522) 429420, 429400/01
www.exporeal.net/maroc

Países Bálticos

(Estonia, Letonia, Lituania)
JPO FairConsulting
Sr. Juha Pokela
E-mail juha.pokela@hmdc.fi
Tlf. (+358) 400 451667
www.exporeal.net/estonia
www.exporeal.net/latvia
www.exporeal.net/lithuania

Países Nórdicos

(Finlandia, Noruega, Suecia)
JPO FairConsulting
Sr. Juha Pokela
E-mail juha.pokela@hmdc.fi
Tlf. (+358) 400 451667
www.exporeal.net/finland
www.exporeal.net/norway
www.exporeal.net/sweden

Polonia

Biuro Targów Monachijskich w Polsce
Sr. Krzysztof Kiljanski
E-mail info@targiwmnachijskich.pl
Tlf. (+48 22) 620 44 15
www.exporeal.net/poland

Portugal

Mundi Feiras, Lda.
Sra. Tania Mutert de Barros
E-mail mundifeiras@mail.telepac.pt
Tlf. (+351 22) 616 49 59
www.exporeal.net/portugal

República Checa

EXPO-Consult + Service, spol. s r. o.
Sr. Jaroslav Vondruška
E-mail info@expocs.cz
Tlf. (+420 5) 4517 6158, 4517 6160
www.exporeal.net/czechrepublic

Rumania

Messe Consult SRL
Sr. Pavel Paraschiv
E-mail messeconsult@clicknet.ro
Tlf. (+40 21) 323 31 21
www.exporeal.net/romania

Rusia

OOO Messe München MAWY
Sra. Larissa Kovalenko
E-mail messe-muenchen@mawy.de
Tlf. (+7 495) 697 16 70, 697 16 72
www.exporeal.net/russia

Serbia y Montenegro

DEinternational d.o.o.
Sr. Vlastimir Stojanović
E-mail stojanovic@ahkbelgrad.rs
Tlf. (+381 11) 32 85 438
www.exporeal.net/serbia

Suiza

INTERMESS DÖRGELOH AG
Sr. Martin Dörgeloh
E-mail intermess@doergeloh.ch
Tlf. (+41 43) 244 89 10
www.exporeal.net/switzerland

Túnez

Cámara de Comercio e Industria para Túnez-Alemania
Sr. Karim Azaiz
E-mail k.azaiz@ahktunis.org
Tlf. (+216 71) 965 280
www.exporeal.net/tunisia

Turquía

Agora Turizm ve Ticaret Ltd. Şti.
Sr. Osman B. Genç
E-mail info@messe-muenchen.com.tr
Tlf. (+90 212) 241 81 71
www.exporeal.net/turkey

**expo
real**

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Messe München GmbH
EXPO REAL
Messegelände
81823 München, Alemania

Tlf. (+49 89) 9 49-1 16 08
Fax (+49 89) 9 49-2 04 39
info@exporeal.net
www.exporeal.net

ClimatePartner[®]
printed climate-
neutrally

Certificate Number:
079-53405-0110-1007
www.climatepartner.com



Mixed Sources
Product group from well-managed
forests and other controlled sources
www.fsc.org Cert no. XXX-XXX-000
© 1996 Forest Stewardship Council