Evaluatie werkbezoek MIPIM

Cannes, Frankrijk

13-17 maart 2017

Inhoud

1. Aanleiding 3
2. Doel 3
3. Samenvatting bevindingen 3
4. Beursstand 4
5. Programma 6
6. Verslag van de deelname van de MRA aan de MIPIM 8
7. Resultaten van de beursdeelname 8
8. Follow up 10
9. Financiën 10
Conclusie 12
Bijlage 1 13
Bijlage 2 13
Bijlage 3 14
Bijlage 4 14

1. Aanleiding

In 2015 is in MRA-verband de vastgoedmarketingstrategie voor de Metropoolregio Amsterdam vastgesteld. Na inmiddels een geslaagde Mipim en Expo Real in 2016 waar de gezamelijke presentatie onder Holland Metropole voor het eerste jaar werd uitgevoerd en getoetst in het kader van deze Vastgoedmarketingstrategie die voor de gehele MRA is vastgesteld, volgde de MIPIM in Cannes (maart 2016). Deze evaluatie is de derde brede evaluatie van een (internationale) beursactiviteit van de MRA en de eerste beurs onder één gezamenlijke noemer. Op de MIPIM wordt samengewerkt door 20 partijen, waaronder de G4 (minus Utrecht*), gemeenten en prominente private vastgoedpartners. Dit *label* voor samenwerking is zorgvuldig gekozen op basis van de resultaten van de evaluatie van de Expo Real 2015.

2. Doel

De beurs wordt vooral gezien als netwerkevent en geeft de mogelijkheid een beeld te krijgen van de mondiale state of the art in metropolitane vastgoed ontwikkelingen. Aanwezigheid daar betekent versteviging van het netwerk en de naamsbekendheid. Eerste doel is derhalve versteviging van het netwerk en vergroting van de zichtbaarheid.

Tweede doel is om de G4 als speler die er toe doet te presenteren. In deze netwerkomgeving wordt de kracht van de G4 onder de aandacht gebracht van de mondiale gemeenschap langs drie lijnen: connectiviteit, handelsgeest en quality of life.

De samenwerkingsdoelstelling van de G4 om zich gezamenlijk te presenteren werd niet alleen in de presentatie op de stand zichtbaar gemaakt, maar eveneens werd de samenwerking in het inhoudelijk programma van de MIPIM en op de stand onder de aandacht gebracht.

*Op de MIPIM is Utrecht als partner in de G4 niet aanwezig. Oorzaak hiervan is dat dit bij de vorming van het nieuwe college in Utrecht na de laatste verkiezingen is vastgelegd in het collegeakkoord. In dit verslag wordt daarom wisselend over G3 of G4 gesproken. De boodschap op de MIPIM is echter niet anders geworden omdat Utrecht niet deelnam.

Amsterdamse doelstelling

De Amsterdamse doelstelling op de beurs is om oude contacten te verstevigen en nieuwe contacten aan te boren. Daarnaast is het doel om de MRA (en dan met name de regio) bij brede groepen potentiele investeerders onder de aandacht te brengen.

In de aanloop naar de beurzen is daarom op directieniveau overleg tussen de G4 gestart voor een gezamenlijke presentatie op de Expo Real (en daarna). De stand en het programma zijn ook zo vorm gegeven.

3. Samenvatting bevindingen

Er kan gesproken worden over wederom een geslaagde beursdeelname, met goede gesprekken met investerende partijen en een sterke inhoudelijke presentatie van zowel de MRA, als het samenwerkingsverband Holland Metropole.

- Opvallend is de *waardering* die groot blijft voor het gezamenlijk optrekken, en de aanwezigheid van private partijen: "Holland Metropole als één regio'. Reden om hieraan in internationaal verband aan te blijven bouwen.
- *Beeld en uitstraling* van de stand scoren opmerkelijk hoog, zowel bij onze partners als onze bezoekers.
- Wij hebben onze *inhoudelijke boodschap* naar de markt zowel breed (forums) als individueel scherp neer kunnen zetten. De aanpak verdient zeker weer een vervolg.

- De markt, zowel onze partners als bezoekers, *waardeert* het zeer dat wij op niveau met hen spreken en daarmee het *netwerk verstevigen*.
- Voor de gesprekken met bezoekers moet tijd en ruimte vrijgemaakt worden, zowel fysiek in de stand als bij high-level vertegenwoordigers.
- Bezoekers zijn vooral enthousiast over getoonde maquette en informatieverstrekking. Kijk ook naar best practices van andere stands en neem deze learnings mee voor Holland Metropole. Bijvoorbeeld door meer beleving te creëren op het gebied van maquettes. Daarnaast zijn de brochures gewild.
- Het is van groot belang om het *netwerk te onderhouden* en opvolging te geven aan de gesprekken.

4. Beursstand

De gezamenlijke presentatie op de MIPIM als 'Holland Metropole' komt rechtstreeks voort uit de aanbevelingen die zijn gedaan naar aanleiding van het evaluatieonderzoek onder de bezoekers van de Expo Real:

- *In G4 verband optrekken op de beurs is een must volgens de bezoekers van Expo Real*
- *De gezamenlijke presentatie zou nog krachtiger neergezet kunnen worden*
- *Nadrukkelijk kiezen voor de duidelijke, gezamenlijke noemer, Holland Metropole*
- *De hosting van de stand, en een actieve standbemanning is hierbij van groot belang*
- *Zorg ervoor dat er voldoende vertegenwoordigers zijn van alle steden.*

De Holland Metropole – stand bevond zich wederom in het paviljoen aan de rue de Croisette. De Metropoolregio Amsterdam had uitgebreide informatie beschikbaar om aan geïnteresseerden te overhandigen. Eveneens werd projectinformatie aangeboden op twee grote tv-schermen. De stand werd verrijkt met afbeeldingen van projecten uit de G4 op de glazen wanden van het paviljoen.





Duidelijke gezamenlijke presentatie



Locatie G4 stand

De G4 steden hebben gezamenlijk een bijlage gemaakt bij het PropertyEU magazine, waarin het thema 'Creating Growth through Innovation' centraal staat. Over hoe door het bundelen van krachten regionale samenwerking tussen G4 steden plaatsvindt en daardoor een wereldklasse regio voor groei en ontwikkeling ontstaat. Met zijn uitstekende connectiviteit, leefbaarheid en handelsgeest speelt de Holland Metropole mee in de top 4 van aantrekkelijke Europese bestemmingen om te investeren.



Gezamenlijke bijlage bij PropertyEU magazine 'Creating Growth through Innovation'

TUESDAY MARCH 14TH

08.30 – 09.30	**Manchester: 'Brexit, who benefits?'** Panel discussion with Holland Metropole's Eric van der Burg (Deputy Mayor City Development, City of Amsterdam) Moderator: Greg Clark *Location: The Manchester Pavilion*
14.00 – 15.00	**Holland Metropole: The new deal – building for sharing** ***The potential of flexible and affordable housing*** **Holland Metropole** in cooperation with the **City of Copenhagen** and **IFHP** Moderator: Anette Galskjøt (CEO IFHP) How the Sharing economy is disrupting the way we live: Alsino Skowronnek (Studio Karat Berlin) and Irma van Oort (KCAP Architects) The investor's perspective: opportunity or threat? Henk Jagersma (CEO Syntrus Achmea Real Estate & Finance, Chair IVBN) The tale of two attractive cities: A Mayor's discussion by Morten Kabell (Technical and Environmental Mayor Copenhagen) and Eric van der Burg (Deputy Mayor City Development, City of Amsterdam) Debate with the audience and panel *Location: Palais des Festivals, Salon Croisette, Palais 3* *Join us for drinks at the Holland Metropole Pavilion C19.E*
16.00 – 16.45	**Holland Metropole + Royal institute of architecture (BNA)** ***Mix to the Max! The architects perspective on supermixed areas*** Moderator: Fred Schoorl with contributions of UNStudio, KCAP, Benthem Crouwel and Mecanoo Final comment: Ronald Schneider (Deputy Mayor City of Rotterdam) *Location: Holland Metropole Pavilion C19.E*
From 16.45	**Holland Metropole Drinks** *Location: Holland Metropole Pavilion C19.E*
17.15 – 17.45	**Holland Metropole: fit for the future!** Research and benchmarks presented by: Professor Greg Clark CBE *Location: Holland Metropole Pavilion C19.E*

19.00 pre-dinner drinks 20.00 dinner *Invitation only*	**Holland Metropole Investors Dinner** Holland Metropole Innovation Strategy as driver for the real estate market *Location: Restaurant La Potinière du Palais*
22.00 *Invitation only*	**Soiree MIPIM, powered by AM** *Location: Restaurant Plage Royale, Boulevard de la Croisette*

WEDNESDAY MARCH 15TH

11.15 – 12.00	**Holland Metropole: start-up pitches!** Moderator: Lex Brans (Director Marketing Real Estate Amsterdam Metropolitan Area) ParkBee, Chainels (both Dutch start-up finalists of MIPIM start-up Competition), Assetti and Rialto *Location: Holland Metropole Pavilion C19.E*
12.30 – 14.00 *Invitation only*	**Networking lunch Rotterdam** *Location: Restaurant La Potinière du Palais*
12.30 – 14.00 *Invitation only*	**Networking lunch Port of Amsterdam & SADC** *Location: Radisson Blu Cannes*
15.00 – 15.30	**Festive signing: new life for monumental building Thw Hague through transformation** Joris Wijsmuller (Deputy Mayor of The Hague) Serge Hannecart (CEO of LIFE) *Location: Holland Metropole Pavilion C19.E*
15.30 – 16.00	**Urban regeneration: the next step!** Infoburst by Desirée Uitzetter (Director Area Development BPD) *Location: Holland Metropole Pavilion C19.E*
From 16.30	**Holland Metropole Drinks** *Location: Holland Metropole Pavilion C19.E*
17.00 – 17.30	**Holland Metropole: live report on the elections in The Netherlands** Moderators: Richard Betts (Group Publisher, Head of Events & PropertyTV, PropertyEU) Adam Elzakalai (Deputy Mayor City of Haarlemmermeer) Lisette van Doorn (Chief Executive of ULI Europe) Maarten Vermeulen (Regional Managing Director FRICS) *Location: Holland Metropole Pavilion C19.E*

THURSDAY MARCH 16TH

11.00 – 12.00	**Airport Cities - diversifying fast, growing fast** Moderator: Hannu Penttilä (Deputy Mayor, City of Vantaa) Elisabeth Le Massion (Member of the Board of Directors, Hubstart Paris Regional Alliance) John Atkins (Director, Atkins Property, UK experience) Sergi Alegre Calero (Vice Mayor El Prat, Barcelona-El Prat Airport) Adam Elzakalai (Deputy Mayor City of Haarlemmermeer) Arja Lukin (Project Director, City of Vantaa, Airport City Aviapolis, Helsinki-Vantaa Airport) *Location: Helsinki Finland Stand*
11.15 – 12.00	**New game, new rules, new asset classes: what are the consequences for brick and mortar?** Moderator: Lex Brans (Director Marketing Real Estate Amsterdam Metropolitan Area) Jordi Moix (Commissioner Espai Barça FC Barcelona) Sylvain Vieujot (Executive Deputy Chairman Equitativa Real Estate) Suzanne Wylie (Chief Executive Belfast City Council) *Location: Palais des Festivals, New Deal room, Palais 3*
11.30 – 12.15	**Sustainability, valuation & investment** Moderator: Richard Betts (Group Publisher, Head of Events & PropertyTV, PropertyEU) Maarten Vermeulen (Regional Managing Director FRICS) Josefina Lindblom (DG Environment, European Commission) Rüdiger Hornung (Managing Director, TÜV SÜD ImmoWert GmbH, Germany) Vlaho Kojakovic (Senior Banker, EBRD, United Kingdom) Rüdiger Beckmann (Vice President Sales & Innovation, LOG4REAL) *Location: Grand Auditorium, Palais des Festivals*
12.30 – 13.30	**Investment opportunities in the Holland Metropole** Moderator: Lex Brans (Director Marketing Real Estate Amsterdam Metropolitan Area) Harm Jansen (Director North-West Region, BPD): Demand for residential market in the Amsterdam Metropolitan Area Henk Harms (Director of Development and Economic Affairs, The Hague) and Frans de Jong (Area Developer, Rotterdam): Opportunities for area developments in The Hague and Rotterdam *Location: Holland Metropole Pavilion C19.E*
From 16:30	**Holland Metropole Drinks** *Location: Holland Metropole Pavilion C19.E*
18.30 – 20.00	**MIPIM Awards 2017 Ceremony** **with finalist Bouwinvest's project Nowadays** Category: best urban regeneration project *Location: Grand Auditorium, Palais des Festivals*

Holland Metropole

6. Verslag van de deelname van de MRA aan de MIPIM

In de MRA is in 2015 gekozen voor één gemeenschappelijke brand: Iamsterdam. Branding en beeld zijn essentiële kenmerken van deze lijn, die door Amsterdam Marketing wordt gevoerd. Amsterdam Marketing is nauw betrokken bij de uitrol van de Vastgoed Marketing Strategie voor de MRA (opdrachtnemer branding producten). Voor de MRA is op basis van één boodschap en één huisstijl een aantal gebiedsfolders gemaakt. Deze set biedt handvaten voor het voeren van gesprekken met investeerders en straalt ook uit dat de MRA één investeringsmarkt is.



Gebiedsfolders en omslagmap

6.1 Inhoudelijk programma

In navolging van de actieve deelname aan het inhoudelijk programma op de Expo Real is dit keer wederom besloten om in te zetten op stevige deelname aan het inhoudelijke hoofdprogramma van de beursorganisatie zelf. Er waren in totaal een negental sessies op de stand, waar de MRA (Amsterdam) en de G4 partners aan deelnamen. Vier daarvan waren opgenomen in het hoofdprogramma van de MIPIM. Ook gaf Holland Metropole een tussenstand van de verkiezingen op de stand.
Advies is om te focussen op minder sessies, maar deze wel kwalitatief in te steken, met hoogwaardige sprekers in het hoofdprogramma van MIPIM. Het animo voor inhouderlijke sessies op de stand blijkt laag.

In G4 verband ging veel inzet naar het gezamenlijk presenteren van Holland Metropole, waarmee het samenwerkingsverband tussen deze grote vier steden enerzijds, en het versterken van de onderlinge relaties met de (internationale) private partijen anderzijds plaats vond.

6.2 Doelgroep

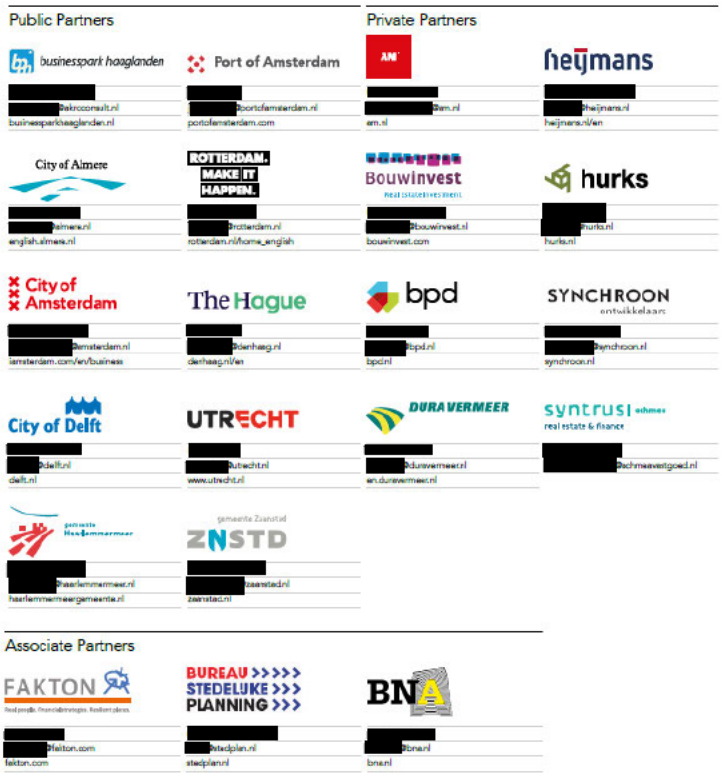
De doelgroep die wij bereiken op de Mipim zijn met name internationale investeerders. Daarnaast is het in beeld krijgen van de concurrerende metropolen en hun presentatie van belang voor het bepalen van de eigen positie. Het onderhouden en onmoeten van het Nederlandse netwerk blijkt wederom ook een belangrijke nevendoelactiviteit.

7. Resultaten van de beursdeelname

Om te weten of wij het goed doen, of wij geen kosten maken die niet nodig zijn en om gefundeerd te kunnen bijsturen (of van deelname af te zien) is de beursdeelname door enquetes en onderzoek begeleid. Dat onderzoek is gedaan door onder andere Communicatiebureau Misteli, Amsterdam Marketing en Trendcult (zie bijlage 1 voor profiel bezoeker).
Onderzoek is gehouden onder de beursdeelnemers, bezoekers en deelnemers aan de gesprekken op directieniveau. Eindcijfer beursdeelname gegeven door de partners: 7.7

7.1 Wat vonden de partners van de beurs?

Door communicatiebureau Misteli is tijdens de MIPIM kwantitatief onderzoek (n=26) gedaan naar de waardering van de partners. De Partners geven aan zeer tevreden te zijn over hun deelname aan de MIPIM in deze samenwerking, 85% van de partners geeft aan deelname aan de MIPIM in het algemeen goed tot zeer goed te vinden. De vormgeving en locatie van de stand wordt door 70% goed tot heel goed gevonden. De catering, de communicatie middelen op de stand (de standbrochure en tv-schermen) , de rol van de standbemanning, worden zeer gewaardeerd met scores variërend van 85% tot 100% tevredenheid. Over het programma aanbod was 70% tevreden tot zeer tevreden. Ook de sfeer op de stand en de mogelijkheden tot netwerken worden zeer hoog gewaardeerd (92%). De exposure op/van de stand werd ook positief gewaardeerd (65%) maar kan altijd meer positie vergaren in het hoofdprogramma.



De partners op de gemeenschappelijke stand

7.2 Wat vonden de bezoekers van de gezamenlijke presentatie op de beurs

Door het bureau Trendcult is na afloop van de beurs via mail een klanttevredenheidsonderzoek gedaan. Net als bij Expo hebben bezoekers een uitgesproken mening over de gezamenlijke presentatie van steden in het paviljoen. Opvallend is de stabiele de waardering voor de gemeenschappelijke presentatie. Bezoekers zijn unaniem (92% vs 76% in 2016) in hun opvatting dat de G4 zich het beste gezamenlijk kan presenteren.
De gezamenlijke presentatie wordt gezien als duidelijk en overzichtelijk (52%). Ook vinden de bezoekers in grote mate dat het op deze manier makkelijk is om met de G4 steden in contact te komen (67%). Een enkele bezoeker licht toe dat de signing van de steden beter kan.

7.3 Wat vonden de bezoekers van de stand op de beurs

In het algemeen zijn bezoekers zeer te spreken over alle onderdelen van het paviljoen. Voornamelijk de eerste indruk van het paviljoen en de vindbaarheid scoren hoog. Dit heeft te maken met de aankleding en de locatie op de boulevard. Deze conclusie wordt bevestigd, doordat het beeld van het paviljoen positiever is beoordeeld dan bij Expo. Het paviljoen kreeg een waardering van 7,7 waar gemiddeld op een beurs een stand 6,2 scoort (vgl. waardering beursstand Expo 2016 7,5).
Het aantal overlegmogelijkheden behoeft verbetering.

Bezoekers zijn overigens ook enthousiast over de getoonde maquettes bij andere stands. Daarbij worden Londen en Istanbul wederom genoemd. Deze stands zijn overigens tussen de acht en tien keer zo groot als de stand van de G4. Een dergelijke omvang is geenszins de ambitie van de G4. Kijk naar de best practices van deze stands en neem deze learnings mee voor Holland Metropole. Bijvoorbeeld door meer beleving te creëren op het gebied van maquettes. Helaas besloot Zuidas niet mee te gaan naar MIPIM. Daarnaast blijken de brochures nog altijd erg gewild.



Stand Istanbul


Stand Londen

7.4 Bekendheid steden G4

Over het algemeen is de bekendheid van de Holland Metropole steden op de MIPIM beurs lager dan bij Expo. Den Haag (69%) bleef achter bij Amsterdam (89%) en Rotterdam (74%). Utrecht werd matig gemist (43% dacht dat Utrecht aanwezig op de stand stond. Geen van de bezoekers was vooraf van plan om Utrecht te bezoeken op de stand.
Rotterdam en Den Haag werden beter bezocht dan vorig jaar, hieruit kunnen we afleiden dat de cohesie tussen de steden is versterkt.

7.5 Hoe deed de MRA het?

Van de ondervraagde bezoekers noemt 89% de stad Amsterdam spontaan als een van de steden op de beurs. De helft van de ondervraagden heeft Amsterdam in het paviljoen bezocht. Binnen de MRA waren

de gemeentes Haarlemmermeer en Zaanstad vertegenwoordigd. Almere kon op het laatste moment geen afgevaardigde leveren. De evaluaties van deze gemeentes, alsmede die van SADC, zijn toegevoegd (Bijlage 3).

7.6 Holland Metropole Paviljoen

Het Holland Metropole Paviljoen werd goed bezocht. Door een groot terras rondom het paviljoen konden er besloten gesprekken gevoerd worden. Het paviljoen stond goed zichtbaar aan de waterkant en had een geheel glazen pui. We hadden naar aanleiding van vorig jaar, waarbij we de kritiek kregen dat de voorzijden niet goed vindbaar was, de deuren aan de terraszijde geplaatst, en een ontvangstbalie op de hoek ervan.
Dit jaar hebben we wederom gewerkt met 2 Franse hostesses aan de terraszijde, die een ieder welkom heette, en een stand manager. Veel bezoekers werden door een van de hostesses aangesproken, en in contact gebracht met de standmanager die op haar beurt weer partijen wist te koppelen aan elkaar. Dit werkte bijzonder goed. Niemand voelde zich verloren of zonder aandacht in het paviljoen.



Stand ingang vanaf de terraszijde

7.7 Gesprek met een vertegenwoordiger

Er werd veel waarde toegekend aan de ontvangst. Op dinsdag, woensdag en donderdag waren er twee hostessen aanwezig in de stand die bezoekers konden ontvangen en helpen in contact te komen met een vertegenwoordiger. Op de andere dagen werd dat gemist.

- 81% van de bezoekers heeft een vertegenwoordiger op de stand gesproken. Wij wijden dit aan het actief aanspreken van de bezoekers door de hostessen. 15% van de bezoekers had vooraf een afspraak ingeplanned, bij de rest ontstond het gesprek spontaan.
- Net als bij Expo is het gesprek met de vertegenwoordiger volgens 73% naar verwachting of zelfs daarboven.
- 27% van de bezoekers die spontaan een gesprek hebben gehad met een vertegenwoordiger geeft aan dat de afspraak boven verwachting is, dat is iets hoger dan vorig jaar (22%).

8. Follow up

Het is van groot belang om het netwerk te onderhouden en opvolging te geven aan de gesprekken. We hebben we onze publieke en private partners gevraagd opvolging te geven aan de gesprekken die gevoerd zijn.

9. Financiën

Aan de beursstand en presentatie namen 21 partijen deel. Een groot aantal gemeenten (uiteraard de G4, maar ook gemeenten binnen de regio's van de G4) en private partners. Voor private partijen geldt dat zij graag gebruik maken van het netwerk dat de overheid meebrengt. De uitstraling naar buiten geeft ook iets kenmerkend Hollands aan. Traditioneel gaan overheid en bedrijfsleven hand in hand om onze economie aan de man te brengen.
Het Holland Metropole Paviljoen kost ongeveer € 250.000 ex BTW. Hiervan wordt door private partijen ongeveer 60% opgebracht. De partners betalen verschillende tarieven: de drie grote steden ieder 20K, de private partijen 16K, de overige gemeenten en Zuidas, SADC, Haven en Haaglanden ieder 8K. De Amsterdamse bijdrage wordt betaald door Grond en Ontwikkeling en Zuidas, gezamenlijk een investering van 31K.

Conclusie

Zonder terughoudendheid kan gesproken worden over een succesvolle beursdeelname, met goede gesprekken met investerende partijen en een sterke inhoudelijke presentatie van zowel Amsterdam als de G4 (waarbij Utrecht gemist werd).

- Opvallend is de *waardering* die groot blijft voor het gezamenlijk optrekken, en de aanwezigheid van private partijen:"Holland Metropole als één regio'. Reden om hieraan in internationaal verband aan te blijven bouwen.
- *Beeld en uitstraling* van de stand scoren opmerkelijk hoog, zowel bij onze partners als onze bezoekers.
- Wij hebben onze *inhoudelijke boodschap* naar de markt zowel breed (forums) als individueel scherp neer kunnen zetten. De aanpak verdient zeker weer een vervolg.
- De markt, zowel onze partners als bezoekers, *waardeert* het zeer dat wij op niveau met hen spreken en daarmee het *netwerk verstevigen*. Voor de gesprekken met bezoekers moet tijd en ruimte vrijgemaakt worden, zowel fysiek in de stand als bij high-level vertegenwoordigers.
- Bezoekers zijn erg enthousiast over getoonde maquette en informatieverstrekking. Kijk ook naar best practices van andere stands en neem deze learnings mee voor Holland Metropole. Bijvoorbeeld door meer beleving te creëren op het gebied van maquetes. Daarnaast blijven de brochures erg gewild.
- Het is van groot belang om het *netwerk te onderhouden* en opvolging te geven aan de gesprekken.
- De locatie op de boulevard heeft een positieve impact op de waardering van de stand.

Aanbevelingen:

- Het in G4 verband optrekken op de beurs is een must volgens de bezoekers van Expo Real;
- De gezamenlijke presentatie zou nog krachtiger neergezet kunnen worden. Sommige steden vielen minder op dan Amsterdam. Verbetering van de zichtbaarheid van de individuele steden;
- Zorg ervoor dat er voldoende high-level vertegenwoordigers zijn bij alle steden, verspreid over alle dagen.
- Activeer interesse in Holland Metrople op de beurs en doe de follow-up gesprekken achteraf. Bezoekers geven aan interesse te hebben gekregen naar aanleiding van hun beursbezoek. Advies is om die interesse op te volgens na afloop van de beurs.

[redacted], opdrachtgever namens de MRA

Bijlage 1

Profiel bezoeker

- De meeste bezoekers hebben op woensdag 15 maart 2017 een bezoek gebracht aan de stand.
- De meeste bezoekers van MIPIM zijn werkzaam als ontwikkelaar / adviseur.
- De meeste interesse gaat uit naar residential (50%) (ipv naar offices in 2016).
- De meeste bezoekers bezoeken de stand elk jaar (34%). Ook zijn er relatief veel toevallige passanten (24%).
- Bezoekers is gevraagd wat de voornaamste reden voor bezoek aan de beursstand is. Vrijwel de belangrijkste reden is contacten leggen (69%). Daarna noemt 9% oriënteren op vastgoedprojecten als belangrijkste reden.

Bijlage 2 Internationale media aandacht voor de deelname Holland Metropole aan MIPIM



Artikel over Holland Metropole in de dagelijkse MIPIM uitgave



8 verzilverde nominaties bij de FDi awards tijdens de MIPIM



fd. Mijn nieuws Laatste nieuws Krant Beurs Meer

Eva Rooijers • Ondernemen 16 mrt 17

'Iedere stad denkt de opvolger van Londen te worden'

Op de vastgoedbeurs in Cannes hopen Parijs, Frankfurt, Dublin, maar ook Amsterdam te profiteren van de Brexit. Ondertussen zetten de Britten alles op alles om te laten zien dat het nog steeds goed investeren is in het Verenigd Koninkrijk.

'Waren we geschokt na de stem voor de brexit? Dat zal een storm in een glas water lijken voor de Europese Unie als Marine Le Pen wordt verkozen tot president van Frankrijk.' De Britse vastgoedadviseur die aan het woord is, wil het gehoor in Cannes maar zeggen: ook in de rest van Europa is het onrustig.

Politiek is dit jaar meer dan ooit onderwerp van gesprek op de driedaagse vastgoedbeurs Mipim, waar normaal de grote deals, vastgoedprojecten en de borrels van de vorige avond de conversatie domineren. Op het programma staan meerdere bijeenkomsten over de gevolgen van het aanstaande vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie. 'Geopolitiek is gearriveerd in de vastgoedwereld, meesurfend op de populistische golf die Europa op dit moment overspoelt', zegt Charles Hecker, van adviseur Control Risks.

'Wij willen geen chaos, zoals brexit. Geen wilde roeptoeter zonder oplossingen'

Bezoekers van de vastgoedbeurs in Cannes.

Artikel in fd 16 maart 2017

Bijlage 3 Evaluaties MRA SADC

BEURSVERSLAG MIPIM 2017

Beurs	MIPIM 2017
Plaats	Cannes, Frankrijk
Datum	14-17 maart 2017
Bezocht door	[redacted] / [redacted]
Cluster/budgetpost	SADC en AAA
Verslag gemaakt door	[redacted]

Inleiding

- Grootste internationale vastgoedbeurs ter wereld
- 23,000 bezoekers in 2017
- 2 600 exhibiting companies, 90 landen en 5,300 investors
- Opvallend weinig russen dit jaar en UK pakt zeer groots uit i.v.m. Brexit

Japan Paviljoen

Vanuit Japandesk Amsterdam wordt in juni een logistieke reis georganiseerd met als thema digitalisering. Met [redacted] (Tokyo land Corporation) contact gemaakt Mitsubishi Estate en Mitsui Fudosan (Chiemi Nagasaki) om te achterhalen welke partijen Japan toonaangevend zijn op snijvlak IT en Logistiek. Wordt opgevolgd.

Londen

AAA organiseert zijn jaarlijkse studiereis komend jaar in september naar Londen. Twee maal goed gesprek gehad met London Communications Agency (LCA) ([redacted], account director). LCA biedt haar hulp aan bij het opzetten van een programma in Londen voor de delegatie AAA . Een bezoek aan de burgemeester behoort tot de mogelijkheden. MJ coördineert vervolgafspraak.

Urbano Network London

Via Amsterdam in business afspraak met [redacted] CEO van Urbano Network. Urbano is een groot netwerk van circa 5000 leden en associates (bedrijven uit Londen). Door Brexit is alle hens aan dek in Londen en Urbano zoekt vertegenwoordigers van sectoren in Europese regio's. [redacted] zou graag een betere aansluiting zien van netwerk Londen en Amsterdam.

LOG4Real

Grote Duitse ontwikkelende belegger van logistiek vastgoed. Gesprek gehad met [redacted] (CEO), [redacted] en [redacted]. Log4real is geïnteresseerd in zowel Schiphollocaties als in het havengebied Amsterdam. Vervolgafspraak in Nederland.

Heijmans

Afspraak [redacted] (directuer Heijmans Vastgoed). Oriënterend gesprek over mogelijkheden bouw data centers.

Lunch bij Minerva Development (ontwikkelaar bedrijfshuisvesting)
Uitgenodigd bij de jaarlijkse lunch van Minerva Vastgoed ([redacted], [redacted] en [redacted]).

Logistieke lunch
Dit jaar werd alweer de vierde logistieke lunch georganiseerd voor ontwikkelaars en makelaars van logistiek vastgoed. De lunch wordt samen met SADC/AAA en het havenbedrijf Amsterdam georganiseerd. De lunch zat vol! Er waren circa 60 genodigden. [redacted] (vice mayor Amsterdam) opende de lunch en [redacted] en [redacted] gaven een inhoudelijke update van de regio. De lunch was een groot succes en er volgde achteraf veel positieve reacties. Er zijn diverse vervolg afspraken gemaakt met de deelnemers van de lunch. Wordt opgevolgd.
NB. [redacted] *niet meer uitnodigen, komt toch niet!*

Honeywell
Afspraak met Honeywell (o.a. [redacted]) over monitor-instrumenten op gebieds- en op gebouwniveau. Hele mooie tools, wellicht interessant voor gebiedsmanagement STP. Demonstratie in Nederland op locatie behoort tot de mogelijkheden.

Diner heembouw
Door Heembouw ([redacted] en [redacted]) uitgenodigd voor diner in ander dorpje samen met [redacted] (makelaar Industrial). Bijgepraat over de posities, verder erg gezellig!

Investment diner partners Holland Paviljoen
Partners diner voor de standhouders en investeerders.. beperkt aantal investeerders aanwezig en vooral bekende netwerk.

BNP paribas real estate
Zeer grote partij (Property Development, Transaction, Consulting, Valuation, Property Management and Investment Management) die zich in Nederland ook specifiek met logistiek vastgoed bezig houdt. Gesprek met [redacted]. Vervolgafspraak komt er in Nederland. Verder netwerken en bijpraten op de bekende borrels zoals AM Soiree.