



# PRO ИНТЕРЬЕР

**ЯРМАРКА  
НЕДВИЖИМОСТИ**

Санкт-Петербург, Экспофорум  
**22 - 24 марта 2024**

В рамках большой петербургской Ярмарки недвижимости состоится мультиформатный проект «PRO ИНТЕРЬЕР», который объединит производителей, поставщиков мебели, предметов декора, дизайнеров, лидеров мнений и, конечно, покупателей.

## ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ!

- Сфокусируйте внимание будущих новоселов на вашем бренде, чтобы сформировать устойчивый покупательский спрос
- Поддержите узнаваемость бренда, чтобы увеличить продажи в шоу-румах и на маркетплейсах.
- Представьте ваши партнерские программы дизайнерам и лидерам мнений
- Познакомьтесь с представителями девелоперов и управляющих компаний, принимающими решения о закупках

## НА ЭКСПОЗИЦИИ:

### ВЫЕЗДНОЙ ОФИС ПРОДАЖ

Ваш pop-up store в месте концентрации покупателей, потенциальных партнеров, корпоративных заказчиков.

**Стоимость участия:** 17 600 руб. / кв.м.  
+ 21 000 руб. рег.взнос + НДС 20 %  
(или 19 300 руб./кв.м + 23 000 руб. рег. взнос)  
Минимальный стенд - 4 кв. м.

### БИРЖА ПОСТАВЩИКОВ

Это возможность лично познакомиться с представителями городских и загородных девелоперов, принимающими решения о закупках

**Стоимость: бесплатно.**  
Только для участников выставки

### СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ МЕБЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Бюджетная возможность представить вашу мебель на необорудованной выставочной площадке:  
8 000 руб/ кв. метр + 15 000 руб.  
регистрационный взнос + НДС 20 %.  
(или 8 800 рублей / кв. метр  
+ 16 500 рублей по УСН)

Минимальная площадь - 8 кв. м.



**НЕ ПРОПУСТИТЕ ВСТРЕЧУ С САМОЙ «ТЕПЛОЙ» АУДИТОРИЕЙ ВАШИХ ЗАКАЗЧИКОВ - С БУДУЩИМИ НОВОСЕЛАМИ, ДЕВЕЛОПЕРАМИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ДИЗАЙНЕРАМИ!**

## БРОНИРУЙТЕ УЧАСТИЕ ПРЯМО СЕЙЧАС, ЧТОБЫ:

- ✓ Выбрать стенд с лучшим расположением
- ✓ Получить бонусную программу продвижения
- ✓ Успеть тщательно подготовиться к участию и получить от выставки максимум

**8 812 324 7005, expo@y-expo.ru**

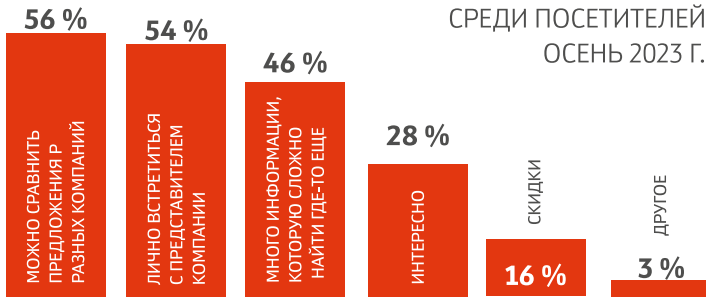
## ПОЧЕМУ НАДО УЧАСТВОВАТЬ:

На 79 % выросли поисковые запросы на текстиль и ковры, на 41 % - на освещение, на 40 % - на мебель (по данным «Авито») после закрытия ИКЕА, сокращения поставок на российский рынок импортной мебели.

! Диссонанс спроса и предложения сегодня - отличная возможность для развития вашего бизнеса.

**Используйте возможность занять место на перспективном рынке Петербурга!**

### ЧЕМ ПОЛЕЗНА ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАНИЯ СРЕДИ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ОСЕНЬ 2023 Г.



Ярмарка недвижимости проходит в Петербурге с 2000 года дважды в год и собирает на своей экспозиции 150+ компаний.

20 000 + покупателей приходят на каждую Ярмарку, чтобы встретиться с представителями компаний, получить достоверную информацию и выбрать оптимальный вариант недвижимости: квартиру, апартаменты или загородный дом

## Аудитория выставки

140 000

75 000

посетителей сайта

34 000

скачанных билетов

22 380

посетителей  
выставки

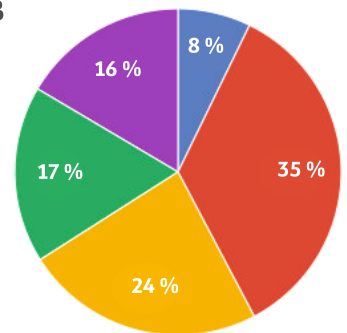
По данным маркетингового исследования, проводившегося на выставке осенью 2023 года, 98% посетителей приходят на Ярмарку, так как ищут недвижимость для покупки.

Аудитория выставки точно вписалась в понятие «социально и экономически активная группа населения». Средний возраст - 34 года, по роду занятий доминируют специалисты с высшим образованием.

**82 % посетителей - семейные люди,  
56 % имеют детей до 18 лет.**

### ВОЗРАСТНОЙ СОСТАВ ПОСЕТИТЕЛЕЙ

- 25-34 года
- 35-44 года
- 45-54 года
- 55 лет+
- 18-24 года



### 12 400 ПОСЕТИТЕЛЕЙ ИНТЕРЕСОВАЛИСЬ УСЛУГАМИ ДИЗАЙНЕРОВ ИНТЕРЬЕРОВ, МЕБЕЛЬЮ И ОТДЕЛКОЙ

«Мы представляли услуги по разработке проектной документации, созданию дизайна и сопровождению. Была задача найти новых клиентов и партнеров. Я очень довольна выставкой. Для меня три дня пролетели как праздник. Уже через неделю после выставки несколько клиентов обратились за услугами. Думаю, именно личная встреча помогла им сделать окончательный выбор.»

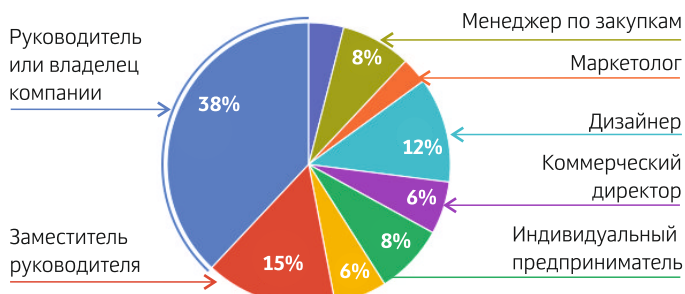
**Елизавета Белякова, дизайн-студия Елизаветы Беляковой**



### 2600+ СПЕЦИАЛИСТОВ ПРИХОДЯТ НА ЯРМАРКУ, ЧТОБЫ НАЙТИ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ

- Представителей строительных и девелоперских компаний (городская и загородная недвижимость)
- Представители управляющих компаний
- Частные предприниматели (отели, глэмпинги)
- Дизайнеры и архитекторы
- Представители маркетплейсов и DIY сетей
- Другие направления бизнеса

### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПО ДОЛЖНОСТЯМ ПОСЕТИТЕЛЕЙ-СПЕЦИАЛИСТОВ. ОСЕНЬ `23



«Впервые участвуем в выставке, и наши ожидания оправдались. У нас премиум-сегмент. Покупатели, которые подходили к нашему стенду, решали вопросы по отделке домов от 150 до 300 кв. метров. Очень небольшой пул считал стоимость облицовки домов менее 150 кв. метров, много вопросов было про дома более 500 кв. метров. Есть «горячие» клиенты, к которым уже выехали наши специалисты на замер и расчет стоимости работ»

**Никита Грядунов, Premium Panels**