

## Active Retail Asset Management: Pronájmy – základ úspěchu



Lenka Dvořáková, ředitelka oddělení pronájmů společnosti ARAM

**Rekordní pronájmy a progresivní nárůst obrátů center. To je bilance společnosti Active Retail Asset Management, jejíž portfolio tvoří ikonická centra českých regionů – ostravské Forum Nová Karolina a Futurum Hradec Králové investiční společnosti Meyer Bergman, Forum Ústí nad Labem ve vlastnictví New Europe Property Investments (NEPI) a retail park Haná Olomouc developera Gemo. Během 12 měsíců uzavřela či prodloužila ARAM bezmála 150 nájemních smluv. Hodnota portfolia přesáhla 500 mil. eur. Jak se mění role pronájmů v čase a jak formovat atraktivní tenant mix? Nejen o tom hovoříme s ředitelkou oddělení pronájmů společnosti ARAM Lenkou Dvořákovou, MBA.**

**Společnost ARAM zajišťuje komplexní asset a property management maloobchodních nemovitostí, kde hrají podstatnou roli právě pronájmy. S kolika nájemci dnes pracujete?**

Aktuálně více než s polovinou nájemců v obchodních centrech, která jsou dominantní částí našeho portfolia, a s dalšími v rámci retailového parku, který má ovšem odlišnou strukturu i funkci; celkový počet nájemců převyšuje 400. V ostravském Foru Nová Karolina i Futuru v Hradci Králové dnes úspěšně pokračujeme v prodloužování pětiletých nájemních smluv, představujeme nové značky i služby, a ambiciózní plány máme rovněž v Ústí nad Labem.

**Čtyři sta nájemních smluv – dvě stě značek na denní bázi – to je poměrně velké číslo. Mění se nějak úloha pronájmu v čase?**

Jsem přesvědčena, že pronájmy byly, jsou a nadále budou klíčovým aspektem, který formuje tvář obchodního centra v každé etapě jeho existence. Od roku 2008, kdy ovlivnila trh finanční krize, role pronájmu významně vzrostla, a to nejen v případě nového developementu, ale především u stávajících center, která pracují s novými trendy, obchodními formáty i měnicími se preferencemi zákazníků. Oproti minulosti je tak disciplínou s daleko větší dynamikou. U všech center, která spravujeme, je základem kvalitně zpracovaná strategie, která reflektuje potřeby a parametry centra, záměry vlastníka a v neposlední řadě specifický charakter regionu a potřeby zákazníků. Skladba konceptů, jejich správné umístění v rámci centra, vytváření vzájemných synergií, profesionálně uzavřené smlouvy i budování dlouhodobých kvalitních vztahů – včetně každodenní práce a komunikace s nájemci – to vše je základem úspěchu.

Každé centrum je však v mnoha směrech jedinečné. Vnímám tak obrovskou synergií mezi pronájmy a marketingem. Permanentní dialog mezi těmito disciplínami vede k růstu centra a jeho oblíbě u nájemců a zákazníků. Marketing dokáže nejen účinně propagovat konkrétní projekt či značku, ale i kvalitně mapovat daný trh – spádovou oblast, strukturu návštěvníků a jejich preference či nákupní zvyklosti. Na základě konkrétních znalostí o dané lokalitě či regionu pak připravujeme strategii centra včetně priorit, abychom nabídli nejen to, co zákazníci očekávají, ale byli vždy o krok – dva napřed.

**Jaké nároky to klade na váš tým?**

Samozřejmě je dokonalá znalost a pochopení potřeb jednotlivých nájemců a značek – jejich obchodních formátů, produktového spektra, expanzní strategie i růstového potenciálu, abychom s nimi mohli efektivně pracovat. Retail je sám o sobě dynamický, neustále přináší novinky a další výzvy – ale právě ta rozmanitost a kreativita nás na práci baví. Věřím, že to nejlépe dokládají výsledky našich nájemců a našich center.

**V oblasti pronájmů i tržeb jste zaznamenali významný růst už loni. Jak se daří vašim centrům letos? Jaká je aktuální obsazenost?**

Všechna centra pokračují na vzestupné křivce napříč výkonnostními parametry. **Ostravské Forum Nová Karolina** (58 000 m<sup>2</sup>), které je nejmladším a současně největším centrem portfolia, se pod naším vedením vyprofilovalo v ikonu celého kraje. Během posledních 12 měsíců jsme **prodloužili 86 nájemních smluv** a přivedli do centra **15 nových značek**. To je obrovský úspěch naší práce, která se odráží ve skvělé kondici a dynamickém růstu centra.



Forum Nová Karolina, Ostrava ■ Owner: Meyer Bergman ■ Asset & Property management: ARAM

## Active Retail Asset Management: Leases – the foundation of success

*Record-breaking leases and progressive growth in turnover for centres. That is the balance of Active Retail Asset Management, whose portfolio is comprised of iconic centres in the Czech regions – Ostrava's Forum Nová Karolina and Futurum Hradec Králové for the investment company Meyer Bergman, Forum Ústí nad Labem under the ownership of New Europe Property Investments (NEPI) and the Haná Olomouc retail park from the Gemo development company. Over the course of 12 months ARAM has concluded or extended almost 150 lease agreements.*

*The value of the portfolio has exceeded EUR 500 million. How has the role of leases changed over time and how should an attractive tenant mix be created? We talked about all that and more with the Director of ARAM's Leasing Department, Lenka Dvořáková, MBA.*

ARAM provides comprehensive asset and property management for retail properties, where leases play a significant role. How many tenants are you working with today? Currently more than half of the tenants in shop-

ping centres, which makes up the majority of our portfolio, and others in a retail park, which has a different structure and function; the total number of tenants exceeds 400. In Ostrava's Forum Nová Karolina and in Futurum in Hradec Králové we are currently proceeding successfully in the extension of five-year lease contracts, while introducing new brands and services, and we also have ambitious plans in Ústí nad Labem as well.

**Four hundred lease agreements – two hundred brands on a daily basis – that is a relatively large number. Does the role of the lease change over time?**

I am convinced that leasing was, is and will continue to be a key aspect that shapes the shopping centres in each phase of their existence. Since 2008, when the market was influenced



Forum Nová Karolina, Ostrava – Bata



Forum Nová Karolina, Ostrava – TIGER



Forum Nová Karolina, Ostrava – vegg-go, Parky's



Futurum Hradec Králové ■ Owner: Meyer Bergman ■ Asset & Property management: ARAM



Futurum Hradec Králové – vegg-go

Z nových nájemců bych vyzdvihla například nově otevřenou **Salaterii UGO**, koncept, který se představil v Ostravě – na domácí půdě – v unikátním pojetí i velikosti (330 m<sup>2</sup>) koncem letošního srpna, dále casual food koncept **Spice Box**, který zde otevřel svou vůbec první restauraci v České republice, nebo inovativní vegetariánský koncept **vegg-go**. V loňském roce jsme představili značky jako **Baťa**, který relokoval z centra města, **JRC** či **Tiger**. V letošním roce značky **Columbia** (sportovní móda) nebo luxusní módní formát **La Martina**. V září se pak návštěvníci mohou těšit na nový obchod klasické pánské módy **Park Avenue**, který výborně

doplní protější **Steilmann** a stane se součástí „**prémiové zóny**“ centra. Služby rozšíří drogerie **Rossmann** (556 m<sup>2</sup>) a v oblasti krásy např. monobrandová prodejna **Dermacol**. Aktuální **obsazenost** centra **překročila 95 %** a s ohledem na rozjednané pronájmy věřím, že do konce roku se přiblížíme 100% obsazenosti.

#### Jak si vede hradecké Futurum?

**Futurum** (35 000 m<sup>2</sup>) je v podstatě 100% obsazené. Všechny nájemní smlouvy, které letos expirovaly, byly v loňském roce prodlouženy a podobně jako u centra Forum Nová Karolina jsme i tady úspěšní při přejednání nájemních smluv s expirací v roce 2017, což potvrzuje atraktivitu centra nejen pro nájemce, ale i návštěvníky. Přestože jde o centrum s patnáctiletou tradicí, s úspěšným multikinem a silným supermarketem, které má dominantní pozici, daří se nám jej stále posouvat. Intenzivně pracujeme na ztvárnění prostor **dětského zábavního parku** (300 m<sup>2</sup>), zákazníkům se již představil prémiový koncept **Napapijri**, stylové prodejny **Levi's** a **Mustang**, parfumerie **Douglas** (250 m<sup>2</sup>), **Columbia** a z oblasti gastronomie koncept pro vegetariány

**vegg-go**. Neobáváme se ani budoucí konkurence. Naopak. V současné době se zabýváme otázkou, jak uspokojit poptávku nájemců, která již překračuje naše kapacity.

#### Zmínila jste i ambiciózní plány v Ústí n. Labem...

V obchodním centru **Forum Ústí nad Labem** byla většina nájemních smluv obnovena v roce 2014. V tuto chvíli tak spolu s novým vlastníkem připravujeme strategii, která se týká nejen nových značek, ale i relokací a efektivnějšího umístění značek stávajících. NEPI je investorem, který má v oblasti retailu řadu zkušeností a další rozvoj vnímá v kontextu dlouhodobé perspekti-



Futurum Hradec Králové – NAPAPIJRI



Forum Ústí nad Labem ■ Owner: NEPI





V OC Futurum Hradec Králové nově otevřela Parfumerie Douglas • Asset & Property management: ARAM



Futurum Hradec Králové – interiér

vlastníka, nájemce i konečného zákazníka. Jsem přesvědčena, že nám se toto daří.

Úročíme zkušenosti celého asset manažerského týmu. Výsledkem této práce je atraktivní nákupní prostředí, posilování tržní pozice i zvyšování investiční hodnoty centra. Díky synergii i s dalšími důležitými disciplínami jako jsou finance a technická správa má ARAM hlubokou znalost projektů skrze niž poskytuje komplexní servis vlastníkům a investorům. O mnohém svědčí, že centra v naší správě patří k nejúspěšnějším na tuzemském trhu v rámci regionů.

**V ČR dnes spravujete maloobchodní aktiva v hodnotě 500 mil. eur. Předpokládáte do budoucna i nové akvizice, potažmo další expanzi?**

Naše dosavadní výsledky jsou více než přesvědčivé a maloobchodní trh nabízí zajímavý rozvojový potenciál. Věřím, že tak představíme v budoucích měsících pozitivní novinky i v dalších významných regionálních městech České republiky.

*Na otázky odpovídala Lenka Dvořáková, MBA, která se dlouhodobě specializuje na oblast pronájmů a rozvojových strategií v oblasti komerčních nemovitostí. Své zkušenosti uplatnila u řady projektů na straně domácích i zahraničních maloobchodníků, developerů a investorů, mimo jiné ve společnostech DTZ a Unibail-Rodamco. Po dokončení studia ve Velké Británii posílila tým Active Retail Asset Management na pozici Leasing/Commercialisation Director.*

vy. Naším cílem je tak zkvalitnění nabídky a přeskupení značek tak, aby lépe těžily z možných synergií. Tzn. aby byl koncept správné velikosti a zaměřený na správném místě a současně profitovali všichni nájemci z plynulého toku návštěvníků. Některé jednotky jsou dnes přístupné pouze z náměstí, ale nájemci jsou si již dobře vědomi, že klíčovou kupní silou jsou naopak návštěvníci, kteří se pohybují uvnitř v pasáži. I to bude tedy jednou z pozitivních změn, jejichž cílem je vytvořit kompaktní prosperující celek.

**Jak s nájemci pracujete?**

Práce s nájemci pro nás nekončí uzavřením

nebo obnovením pěti- či desetileté smlouvy. Jak centra, tak i samotné značky a jejich obchodní formáty se v čase vyvíjí a mění – zvětšují, zmenšují, modernizují design, produktové spektrum i systém prodeje – některé z trhu odcházejí a další sem naopak vstupují. To znamená, že pronájem jsou disciplínou s kontinuálním procesem – vzájemný dialog, do něhož promlouvá množství faktorů i proměnných – od ekonomické situace, přes poptávku zákazníků až po nové trendy. Je otázkou zkušenosti, nasazení a invence leasing potažmo property manažera, zda a jak je dokáže zúročit a transformovat v přidanou hodnotu pro centrum,



Forum Nová Karolína – La Martina



Forum Nová Karolína – food court



### How is Futurum Hradec Králové doing?

**Futurum** (35,000 m<sup>2</sup>) is essentially 100% occupied. All of the leases that expired this year were extended last year and, similarly to the Forum Nová Karolina, we are also successfully renegotiating the lease agreements that expire in 2017 here as well, which confirms the attractiveness of the centre not only for the tenants, but also for the visitors. Even though it is a centre with a fifteen-year tradition, with a successful multiplex cinema and a strong supermarket, which has the dominant position, we still manage to keep moving forward. We are working intensively on creating a space for a **children's entertainment park** (300 m<sup>2</sup>). Customers have already been introduced to the premium **Napapijri** concept, the stylish **Levi's** and **Mustang** shops, **Douglas** perfumery (250 m<sup>2</sup>), **Columbia** and, from the area of gastronomy, the **vegg-go** concept for vegetarians. We are not afraid of future competition. Quite the contrary. We are currently looking into how to satisfy demands from tenants that already exceed our capacity.

### You also mentioned the ambitious plans in Ústí nad Labem...

Most of the lease agreements in the **Forum Ústí nad Labem** shopping centre were renewed in 2014. Thus at this time we are preparing a strategy with the new owner that does not only concern new brands, but also the relocation and more effective placement of the current brands. NEPI is an investor that has a lot of experience in the retail area and it sees the further development in the context of the long-term perspective. Thus our goal is to improve the offer and regroup the brands so that they make better use of the possible synergies. This means for the concept to be the right size and oriented on the right area, while all the tenants are profiting from a steady flow of visitors. Some of the units are currently only accessible from the square, but the tenants are already well aware that the key purchase power comes from the visitors that are moving inside the mall. This will also be another of the



Forum Nová Karolina, Ostrava – restaurace Spice Box

positive changes, the goal of which is to create a compact and prosperous whole.

### How do you work with the tenants?

Working with the tenants for us is a never-ending process of concluding or renewing five- or ten-year lease agreements. Both the centres and the brands themselves with their business formats change and develop over time – they get bigger or smaller, modernise their design, product spectrum or sales system – some leave the market while others, on the contrary, enter it. This means that leasing is a discipline with a continual process – mutual dialogues, into which a number of factors and variables are reflected, from the economic situation and customer demand to new trends. It is a question of the leasing or property manager's experience, enthusiasm and ingenuity, whether they are and how they are able to use this and transform it into added value for the centre, owner, tenants and end customers. I am convinced that we are succeeding.

We draw on the experience of the entire asset manager team. The results of this work are an attractive shopping environment, a strengthening of the market position and an increase of the centre's investment value. The comprehensive service that ARAM provides the owners and investors

gives us a deep knowledge of the projects from all aspects, where the superstructure and other disciplines, such as the finances and the technical administration, are joined in synergy. The fact that the centres under our administration belong among the most successful on the domestic market in the framework of the regions testifies to this.

### Today in the Czech Republic you manage retail assets in the amount of EUR 500 million. Do you expect new acquisitions in the future and hence further expansion?

Our current results are more than convincing and the retail market offers interesting development potential. I believe that we will present some good news in the coming months and in other important regional cities of the Czech Republic.

*The questions were answered by Lenka Dvořáková, MBA, who has long specialised in the area of leasing and development strategies in the area of commercial properties. She has applied her experience in many projects on the side of domestic and foreign retailers, developers and investors in companies such as DTZ and Unibail-Rodamco. Upon completion of her studies in Great Britain she joined the Active Retail Asset Management team in the position of the Leasing/Commercialisation Director.*