



**Polska Rada Centrów Handlowych zaprasza na szkolenie eksperckie**

**MANAGEMENT II**

**2-4 PAŹDZIERNIKA 2013  
godz. 9:00-17:00  
Millenium Plaza  
Golden Floor Sky, piętro 26  
al. Jerozolimskie 123A  
02-017 Warszawa**

**Kto powinien wziąć udział w szkoleniu**

Dyrektorzy centrów handlowych oraz pracownicy merytoryczni, którzy wiążą swoją karierę zawodową z zarządzaniem centrum handlowym. W szczególności:

- absolwenci kierunków biznesowych chcący sprofilować swą wiedzę w dziedzinie zarządzania centrum handlowym
- osoby rozwijające swoją ścieżkę kariery w dziedzinie zarządzania centrum handlowym, które potrzebują podnieść kwalifikacje zawodowe lub poszukują skonkretyzowania swojej roli zawodowej w firmie związanej z branżą centrów handlowych
- licencjonowani zarządcy nieruchomości, którzy chcą specjalizować się w zarządzaniu nieruchomościami handlowymi

**Opis szkolenia**

**Dzień 1 | 09:00-12:30**

**Zaawansowane badania rynku**

Uczestnicy szkolenia dowiedzą się, w jakim zakresie badania rynku stanowią fundament wszystkich aspektów procesu decyzyjnego. Podczas szkolenia zostaną omówione szczegóły procesu badania rynku, od etapu planowania do realizacji, w tym także analiza i tworzenie strategii dotyczących działań operacyjnych, marketingowych i najmu. Uczestnicy zapoznają się z możliwościami zmian strategii, które nie zostały uwzględnione w procesie analizy. Tematyka obejmuje ocenę potrzeb centrum handlowego oraz charakterystykę danego rynku, metodologię i narzędzia analityczne.

**Prowadzący: Anna Staniszewska – Dyrektor Działu Analiz Rynkowych i Doradztwa Europa Środkowo-Wschodnia, BNP Paribas Real Estate Advisory and Property Management Poland**

**13:30-17:00**

**Aspekty prawne w zarządzaniu centrum handlowym**

Najem komercyjny: kodeks cywilny jako główne ustawowe źródło regulacji prawnej; elementy konieczne umowy najmu; elementy dodatkowe w umowach najmu – klauzule umowne wspomagające zarządzanie centrum handlowym oraz klauzule, na których zależy najemcom, data pewna i jej skutki; renegotjacje umowy najmu. Analiza case studies związanych z najmami komercyjnymi. Zarządzanie centrum handlowym: zawód zarządcy nieruchomości, standardowa treść umów o zarządzanie nieruchomością, analiza i omówienie relacji umownych i pozaumownych tworzonych i utrzymywanych przez zarządcę nieruchomości. Jak zmniejszyć ryzyko prawne związane z zarządzaniem centrum handlowym? Jak ograniczać koszty obsługi prawnej związanej z zarządzaniem centrum handlowym? W jakich sytuacjach konieczne jest zasięgnięcie porady prawnej?

**Prowadzący: Sylwester Kret – Counsel, Dentons Poland**

## **Dzień 2 | 09:00-12:30**

### **Shopping centre finance (szkolenie w języku angielskim)**

Bank financing: corporate financing and project financing (projects to be built, income producing projects). Equity financing: corporate equity raising and project equity (through a joint venture, through mezzanine, through forward sale and forward funding). Case studies on excel files (the financing of a brand new shopping centre, the refinancing of a standing shopping centre) and the arbitration between leverage and profitability.

**Prowadzący: Olivier Gérard-Coester – Board Member, Mayland Real Estate**

## **13:30-17:00**

### **Bezpieczeństwo i zarządzanie kryzysowe**

Definicja „bezpieczeństwa centrum handlowego”. Ochrona centrum – instrukcje i procedury, służby ochrony, instalacje techniczne związane z ochroną centrum, współpraca ze służbami zewnętrznymi (policja, straż pożarna, straż miejska, pogotowie), współpraca z pracownikami centrum handlowego (najemcy, firmy podwykonawcze). Rodzaje ryzyk: zagrożenia dla klientów, dla najemców, dla zarządcy centrum handlowego. Najważniejsze zagrożenia na konkretnych przykładach. Procedury kryzysowe: przykłady zdarzeń, opis zachowań pracowników, wskazania prawidłowych i nieprawidłowych działań, ukazanie możliwych konsekwencji. Ewakuacja centrum handlowego. Zabezpieczenie zdarzeń specjalnych tj. imprez masowych.

**Prowadzący: Wojciech Rogala – Prezes Zarządu, Rafael Management**

## **Dzień 3 | 09:00-12:30**

### **Zespołowe podejście do Asset Management**

Uczestnicy dowiedzą się, w jaki sposób zespoły ds. zarządzania najmem, marketingiem i nieruchomością mogą współpracować ze sobą na rzecz zwiększania efektywności centrum handlowego. Podczas szkolenia zostaną omówione strategie i metody współpracy, kierując dyskusję w stronę relacji pomiędzy właścicielami/inwestorami, kierownictwem, najemcami, kredytodawcami i klientami. Uczestnicy zapoznają się ze skutecznymi technikami pracy zespołowej wykorzystywanymi w celu zwiększania pozycji konkurencyjnej centrum handlowego oraz dochodu netto z działalności operacyjnej.

**Prowadzący: w trakcie potwierdzania**

## **13:30-17:00**

### **Funkcjonowanie wielofunkcyjnego kompleksu w centrum miasta na przykładzie centrum handlowego Manufaktura w Łodzi**

Dynamiczna zmiana zachowań i oczekiwań polskich konsumentów oraz jej wpływ na kierunek rozwoju handlu (zakupy-doświadczenie-emocje). Analiza SWOT oraz pozycjonowanie centrum handlowego typu „mixed use” na przykładzie Manufaktury: kiedy możemy mówić o centrum multifunkcyjnym?, mix operatorów, najemców – właścicieli na przykładzie Manufaktury, zalety i szanse oraz zagrożenia i wady wynikające z wielofunkcyjności kompleksu; wybór między wysokością czynszu a atrakcyjnością oferty rozrywkowej i kulturalnej. Osobliwości i problemy związane z zarządzaniem wielofunkcyjnym kompleksem w centrum miasta: aspekty prawne, aspekty związane z zarządzaniem najemcami, bezpieczeństwo, współpraca z organizacjami publicznymi i władzami. Wykorzystanie możliwości Manufaktury w działalności marketingowej oraz PRowej: marketing eventowy (imprezy „miejskie”, imprezy sportowe), działania PR. Ocena klientów – budowanie relacji i więzi emocjonalnej.

**Prowadzący: Sławomir Murawski – Manufaktura Director, Apsys Management**

## Prowadzący



**Sylwester Kret** – Counsel, Salans FMC SNR Denton Oleszczuk Sp. k.

Specjalizuje się w prawie nieruchomości i prawie handlowym. Doświadczenie zawodowe zdobywał zarówno w polskich, jak i międzynarodowych kancelariach prawniczych. Posiada doświadczenie w doradzaniu klientom przy zagadnieniach prawnych dotyczących zarządzania aktywami (asset management) w odniesieniu do powierzchni biurowych i komercyjnych, włączając w to udział w negocjowaniu umów najmu. Specjalizuje się także w zagadnieniach dotyczących zagospodarowania przestrzennego, procesu budowlanego, umów o roboty budowlane i umów z architektami. Dodatkowo brał również udział w dużych projektach typu due diligence oraz wielu transakcjach nieruchomościowych związanych z nabywaniem lub sprzedażą zarówno poszczególnych składników majątku, jak i udziałów w spółkach celowych. Radca prawny od 2007 roku. W 2006 roku ukończył aplikację sędziowską przy Sądzie Apelacyjnym w Warszawie. Jest absolwentem Uniwersytetu Warszawskiego (magister prawa, 2003). Ukończył także studia w Centrum Prawa Amerykańskiego na Uniwersytecie Warszawskim, organizowane we współpracy z University of Florida (2003) oraz Centrum Prawa Angielskiego i Europejskiego na Uniwersytecie Warszawskim, organizowane we współpracy z Cambridge University (2005).



**Olivier Gérard-Coester** – Board Member, Mayland Real Estate

Ekspert branży nieruchomości handlowych. Swoją karierę zawodową rozpoczął we francuskim banku hipotecznym, potem dołączył do francuskiej grupy Trema (1992-1998) oraz Apsys (1998-2011), gdzie zdobył szerokie doświadczenie nt. branży centrów handlowych zajmując następujące stanowiska: dyrektor finansowy i szef działu prawnego, dyrektor ds. zarządzania aktywami, dyrektor ds. najmu, dyrektor generalny Apsys Polska oraz Apsys Group. Zarządzał ponad 30 centrami handlowymi w 5 europejskich krajach, podpisał ponad 1000 umów najmu. Od 2012 roku, kiedy opuścił Apsys, doradza jako konsultant grupom z branży nieruchomości. Zarządza projektami dla Apsys (sprzedaż Manufaktury, sprzedaż Beaugrenelle w Paryżu), asystuje firmie Orco w realizacji projektu Złota Tower, jest członkiem zarządu firmy Mayland. Został również powołany przez Casino Groupe na stanowisko eksperta w dziedzinie nieruchomości dla działów operacyjnych w Kolumbii oraz Brazylii, a także przez Mercialis w związku z działaniami we Francji.



**Wojciech Rogala** – Prezes Zarządu, Rafael Management Sp. z o.o.

W swojej karierze zawodowej zarządzał 11 centrami handlowymi (kolejne, dwunaste w trakcie budowy) w ramach pięciu firm zarządzających: Domy Towarowe Casino, Apsys Polska, Centrum Development and Investment, REDiS Sp. z o.o. oraz obecnie Rafael Investment Sp. z o.o. Przygotowywał otwarcia czterech centrów handlowych: 3 Stawy w Katowicach i King Cross w Sosnowcu, Renoma we Wrocławiu, Park Handlowy Bogatynia (w trakcie). W swojej karierze dwukrotnie wygrywał konkurs na najlepszego dyrektora centrum handlowego firmy Apsys Polska i najlepsze centrum handlowe w ramach Apsys Polska. Jest autorem procedur bezpieczeństwa dla funkcjonowania centrum handlowego, na których pracują centra handlowe firm zarządzanych przez Apsys, CDI, Redis oraz Rafael Investment.



**Sławomir Murawski** - Dyrektor Manufaktury, Apsys Management

Ukończył zarządzanie na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu oraz studia podyplomowe w zakresie rachunkowości i kontroli finansów. Posiada też dyplom z zarządzania paryskiej Ecole Centrale. Swoją karierę rozpoczął od współpracy z Wica Scandynawian. Od 1999 roku jest związany z firmą Apsys. Debiutował w centrum Korona we Wrocławiu. Po przeniesieniu do Łodzi dyktował Tulipanem i Pasażem Łódzkim. W 2004r. objął stanowisko dyrektora operacyjnego Manufaktury. Od kwietnia 2008 roku jest Dyrektorem Manufaktury.

## Partnerzy merytoryczni

