



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

**PRCH ASSET MANAGEMENT CLUB:
„Rynek okiem inwestora - jak znaleźć i „dobrze” kupić
„dobrą” nieruchomość handlową?”**

HUGO KOLLATAY, *NewGate Investment*
MARCIN GRODZICKI, *NOVO Technologies*

2 marca 2016

TEMATY NASZEGO DZISIEJSZEGO SPOTKANIA

✓ Temat wiodący:

„Rynek okiem inwestora: jak znaleźć i „dobrze” kupić „dobrą” nieruchomość handlową?”

✓ System NOVO Property Management jako optymalne narzędzie wspierające zarządzających obiektami komercyjnymi w efektywnym zarządzaniu



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

W trakcie dzisiejszego spotkania prezentacje będą prowadzić oraz wspierać dyskusję Hugo Kollatay oraz Marcin Grodzicki

HUGO KOLLATAY – DOŚWIADCZONY MANAGER I EKSPERT RYNKU NIERUCHOMOŚCI

- Współwłaściciel i prokurent firmy IIC – Polska Internationale Immobilien Consulting sp. z o.o., przedstawiciela na Polskim rynku takich funduszy jak UBS Real Estate, Uniqua Real Estate, Erste Bank – Immorent, Catella, Meag. Zarządca, administrator i doradca d/s nieruchomości nabytych dla partnerów we wschodniej Europie
- Od 2008 r. adwokat prowadzący kancelarię prawniczą w zakresie prawa gospodarczego w Berlinie
- W 2010 roku dyrektor w firmie Ficon GmbH z Berlina, niemieckiego developera działającego rynku polskim - budującego galerie handlowe między innymi dla firmy Atrium
- W latach 2011-2012 prowadził, jako prokurent, wszystkie spółki nieruchomościowe prywatnego inwestora z Austrii oraz funduszu Allied Commercial z Londynu
- W 2013 r. Business Development Manager firmy Elbfonds (deweloper i zarządca centrów handlowych)
- Od 2013 r. współpracuje z ambasadą Polską w Berlinie jako doradca ds. nieruchomości
- Od 2013 r. prokurent i współwłaściciel grupy kapitałowej NewGate Investment oraz NewGate Development zajmującej się inwestowaniem w centra handlowe w Polsce, budową powierzchni handlowych oraz zarządzaniem własnymi obiektami handlowymi
- Od 2014 r. współwłaściciel i prezes Gateway Capital Partners, firmy doradczej specjalizującej się w szeroko pojętym i wyspecjalizowanym doradztwie nieruchomościowym przede wszystkim dla zagranicznych podmiotów działających na rynku polskim



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

W trakcie dzisiejszego spotkania prezentacje będą prowadzić oraz wspierać dyskusję Hugo Kollatay oraz Marcin Grodzicki

MARCIN GRODZICKI – CEO FIRMY NOVO TECHNOLOGIES S.A.

- Doświadczony manager specjalizujący się w zarządzaniu ogólnym, efektywności operacyjnej, restrukturyzacjach oraz business development
- Posiada szerokie doświadczenia zawodowe zdobyte w pracy dla największych międzynarodowych korporacji z listy Fortune Global 500 na stanowiskach CEO, CFO oraz Wiceprezes Zarządu
- Prowadził projekty w Polsce oraz krajach CEE (Central and Eastern Europe)
- Od 5 lat CEO firmy NOVO Technologies S.A., producenta i dystrybutora oprogramowania NOVO Property Management wspierającego firmy z obszaru property i facility management, fundusze inwestujące w nieruchomości komercyjne, deweloperów oraz właścicieli w efektywnym zarządzaniu obiektami komercyjnymi wszelkiego typu:
 - ✓ centra handlowe
 - ✓ obiekty biurowe
 - ✓ centra logistyczne i magazynowe
 - ✓ terminale lotnicze itd.



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

TEMATY NASZEGO DZISIEJSZEGO SPOTKANIA

✓ Temat wiodący:

„Rynek okiem inwestora: jak znaleźć i „dobrze” kupić „dobrą” nieruchomość handlową?”

- ✓ System NOVO Property Management jako optymalne narzędzie wspierające zarządzających obiektami komercyjnymi w efektywnym zarządzaniu



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

Potencjalny inwestor, przed podjęciem decyzji o inwestycji w obiekt handlowy, powinien zadać sobie kilka fundamentalnych pytań. Wypracowanie na nie odpowiedzi, poprzedzone rzetelną analizą, zminimalizuje ryzyko nietrafionej inwestycji

PYTANIA, JAKIE POWINIEN ZADAĆ SOBIE INWESTOR POSZUKUJĄCY OBIEKTU HANDLOWEGO

- Jakiej nieruchomości handlowej poszukuję?
- Jakim funduszem mogę dysponować na zakup nieruchomości handlowej (lub portfela nieruchomości)?
- Jaki poziom ryzyka związanego z inwestowaniem w nieruchomości handlowe jest dla mnie akceptowalny?
- Jaki horyzont czasowy inwestycji w nieruchomość handlową mnie interesuje?
- Dlaczego ktoś (fundusz, spółka prywatna, inwestor prywatny itd.) chce sprzedać daną nieruchomość?
- Co powinienem absolutnie sprawdzić zanim zdecyduję się na zakup danej nieruchomości?



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

Przy dzisiejszym stanie rynku, charakteryzującym się dużym nasyceniem obiektami handlowymi i małą podażą atrakcyjnych obiektów, inwestor, przed podjęciem decyzji powinien wziąć pod uwagę 4 kluczowe segmenty rynku obiektów handlowych oraz poziom dostępnego finansowania

JAKIEJ NIERUCHOMOŚCI POSZUKUJĘ? – RÓŻNE RODZAJE OBIEKTÓW HANDLOWYCH

Rodzaj obiektu handlowego	Cechy charakterystyczne
✓ „Perły” – duże obiekty o powierzchni > 50 tys. m ²	☐ Najlepsze lokalizacje w największych miastach ☐ Mocna, ugruntowana pozycja handlowa w danym mieście ☐ Stabilny tenant mix oraz przychody ☐ Niska rentowość w przypadku zakupu z uwagi na bardzo niską podaż takich obiektów na sprzedaż, ergo bardzo wysoką cenę zakupu ☐ Niskie ryzyko takiej inwestycji
✓ Obiekty średniej wielkości – o powierzchni od 20 do 50 tys. m ²	☐ Obiekty zlokalizowane w miastach średniej wielkości ☐ Ale, posiadające dominującą pozycję na swoim, lokalnym rynku ☐ Rentowość i ryzyko na podobnym poziomie jak w przypadku „perł”
✓ Obiekty małe – od 10 do 20 tys. m ²	☐ Obiekty w mniejszych miejscowościach ☐ Duże nasycenie rynku tego typu obiektami ☐ Wysokie ryzyko inwestycji ☐ Ale, w przypadku zakupu obiektu „z potencjałem”, potencjalnie najwyższa rentowność
✓ Obiekty typu „convenience center” – od 1 do 5 tys. m ²	☐ Małe obiekty, w niedużych miejscowościach lub zlokalizowane na osiedlach dużych miast ☐ Często, obiekty o pow. ok. 1000 m² z 1 kluczowym najemcą („stand alone tenants”) ☐ Duża podaż na rynku takich obiektów, ergo niska, potencjalnie cena zakupu ☐ Wysokie ryzyko inwestycji, z uwagi na to, że wiele obiektów jest nowych, > 24 m-cy na rynku, z niską wsk. wynajmu, oraz ryzykiem wyjścia takiego najemcy stand alone

W przypadku inwestycji w obiekty handlowe, jednym z kluczowych elementów jest zapewnienie odpowiedniego finansowania, zabezpieczającego inwestora także na „gorsze czasy”

JAK SFINANSOWAĆ ZAKUP NIERUCHOMOŚCI? – PODEJŚCIE OPTYMALNE

- ✓ Odpowiednie finansowanie może mieć kluczowe znaczenie dla stabilności finansowej inwestycji, niezależnie od wielkości obiektu i jego położenia!
- ✓ Przy dużym apetycie inwestycyjnym na ryzyko, ergo wysokim LTV („Loan-to-Value”), **potencjalny zwrot na inwestycji może być naprawdę wysoki**
- ✓ Ale, w przypadku słabej koniunktury rynkowej, i w konsekwencji problemach z wypłacalnością najemców i utrzymaniem docelowego poziomu komercjalizacji (wskaźniki wynajmu i dochodu z obiektu), takie podejście może okazać się pułapką => **bank finansujący może wypowiedzieć umowę kredytową i, w ekstremalnym przypadku, inwestor może stracić większość zaangażowanego w inwestycję kapitału**
- ✓ **Stąd, optymalny poziom LTV powinien oscylować w okolicach 50%**



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

Apetyt inwestora na ryzyko ma także kluczowe znaczenie w kontekście wyboru odpowiedniego obiektu do inwestycji

JAKI POZIOM RYZYKA JEST DLA MNIE AKCEPTOWALNY? – KLUCZOWE KWESTIE

Strategie do wyboru	Cechy charakterystyczne
✓ „Aktywny inwestor” - aktywnie zarządzający zakupionym obiektem	☐ Aktywne zaangażowanie w proces zakupu nieruchomości ☐ Aktywne, własne zarządzanie zakupioną nieruchomością, naceLOWANE na wykreowanie wzrostu wartości nieruchomości ✓ Ryzyko - umiarkowane ✓ Korzyści - potencjalnie, wyższa rentowność inwestycji
✓ „Pasywny inwestor” – powierzający zarządzanie i budowę wartości obiektu firmie zewnętrznej	☐ Poszukiwanie stabilnych nieruchomości, o niskiej rotacji najemców ☐ Brak zaangażowania w codzienne, operacyjne zarządzanie - outsourcing zarządzania nieruchomością poprzez zewnętrzne, wyspecjalizowane firmy ✓ Ryzyko - niskie ✓ Korzyści – przeciętna, często najniższa rentowność inwestycji
✓ Strategia oportunistyczna	☐ Poszukiwanie atrakcyjnych cenowo nieruchomości, o ponadprzeciętnym potencjale wzrostu wartości ☐ Często konieczność wysokich nakładów na „ustabilizowanie” obiektu ☐ Aktywne, własne zarządzanie zakupioną nieruchomością, naceLOWANE na szybkie wykreowanie ponadprzeciętnego wzrostu wartości nieruchomości ✓ Ryzyko - wysokie ✓ Korzyści - najwyższa potencjalnie rentowność inwestycji



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

Warto także zastanowić się nad horyzontem czasowym naszej inwestycji – wybór najbardziej nam odpowiadającego horyzontu inwestycyjnego zdeteminuje wybór odpowiedniego rodzaju obiektu do nabycia

HORYZONT CZASOWY MOJEJ INWESTYCJI? – KLUCZOWE KWESTIE

Horyzont czasowy – najczęściej spotykane strategie inwestorów	Cechy charakterystyczne
✓ Krótki - inwestycja do 4 lat	☐ Często spotykany w przypadku inwestorów „opportunistycznych”, którzy poszukują „zaniedbanych” obiektów, ale z potencjałem szybkiego wzrostu wartości
✓ Średnio-terminowy – inwestycja na 6 do 8 lat	☐ Najczęściej spotykany horyzont czasowy inwestycji ☐ Popularny wśród inwestorów „aktywnych”
✓ Długo-terminowy – inwestycja planowana na okres pow. 10 lat	☐ Najczęściej spotykany wśród inwestorów „pasywnych”, których strategia inwestycyjna zakłada stabilne, przewidywalne przychody z najmu oraz jak najmniejsze zaangażowanie w bieżące zarządzanie zakupionym obiektem ☐ Najczęściej stosowana w przypadku obiektów o ustabilizowanej pozycji rynkowej



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

Przed przystąpieniem do negocjacji warto przeanalizować powody, dla których sprzedający zdecydował się na sprzedaż danej nieruchomości. Właściwa „diagnoza” pozwoli nam obrać właściwą strategię negocjacyjną

DLACZEGO KTOŚ SPRZEDAJE „ATRAKCYJNĄ” NIERUCHOMOŚĆ? – MOŻLIWE POWODY

- ✓ Podjęta przez inwestora decyzja o wycofaniu się z danego sektora rynku lub nawet całego kraju
- ✓ Konieczność akumulacji płynnych aktywów przez inwestora na dalszy rozwój portfela
- ✓ Zakończony sukcesem zaplanowany horyzont czasowy inwestycji np. funduszu inwestycyjnego
- ✓ Sprzedaż nieruchomości przez dewelopera, który zrealizował już swoje cele biznesowe, a nie chce aktywnie angażować się w sektorze zarządzania obiektami



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

W procesie due dilligence, szczególnie w przypadku zakupu nowych, obecnych na rynku < 12 miesięcy, obiektów, należy dokładnie przeanalizować i zamodelować minimalny zestaw różnych danych opisujących potencjał wybranej do analizy nieruchomości

PROCES ZAKUPU OBIEKTÓW HANDLOWYCH – NA CO ZWRACAĆ SZCZEGÓLNĄ UWAGĘ?

- Stopień komercjalizacji „na dziś” – poziom, struktura
- Potencjał komercjalizacji w ciągu najbliższych 6 miesięcy
- Analiza podpisanych umów najmu – długoletnie vs. krótkie, rotacja najemców
- „Tenant mix” „na dziś” oraz potencjalnie, docelowy w przyszłości - sieci lub duzi vs. mali lub lokalni, docelowi vs. uzupełniający
- Obecne wskaźniki „footfall” oraz potencjał ich wzrostu w najbliższych 12 miesiącach
- Obecne obroty najemców, potencjał wzrostu obrotów w najbliższej przyszłości
- Wielkość naszego obiektu – szczególnie ważne w przypadku obiektów typu „convenience center”
- Nasycenie obiektów handlowych w danej lokalizacji vs. konkurencyjność oferty naszego obiektu – w tym plany na najbliższe lata
- Infrastruktura wokół obiektu obecnie oraz plany jej rozwoju w najbliższych latach
- Struktura portfela potencjalnego klienta naszego obiektu
- Standard techniczny obiektu (czy nie wpadniemy w ryzyko NRC – non-recoverable costs?)
- Ewentualna konieczność inwestycji w „fit-out’y” dla nowych najemców celem uzupełnienia docelowego „tenant mix” - potencjalne, znaczące obniżenie rentowności



NOVO

**PROPERTY
MANAGEMENT**

PODSUMOWANIE

Zakup atrakcyjnej nieruchomości przy dzisiejszym stanie rynku, charakteryzującym się dużym nasyceniem obiektami handlowymi, nie jest łatwe. Niemniej jednak, przy odpowiednim zaangażowaniu oraz szczegółowej analizie uwzględniającej wszystkie omawiane na dzisiejszym spotkaniu elementy, jest jak najbardziej możliwe.



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

TEMATY NASZEGO DZISIEJSZEGO SPOTKANIA

✓ Temat wiodący:

„Rynek okiem inwestora: jak znaleźć i „dobrze” kupić „dobrą” nieruchomość handlową?”

✓ System NOVO Property Management jako optymalne narzędzie wspierające zarządzających w efektywnym zarządzaniu obiektami komercyjnymi



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

System NOVO Property Management (NOVO PM) jest dobrze dopasowanym narzędziem informatycznym wspierającym zarządców nieruchomości komercyjnych w codziennej pracy (1/3)

KLUCZOWE PROBLEMY W PRACY DZIAŁÓW ASSET, PROPERTY LUB FACILITY MANAGEMENT

Obszar	Kluczowe problemy	Wsparcie NOVO PM
✓ Wystawianie faktur	☐ Błędne wartości na fakturach ☐ Stałe opóźnienia w wystawianiu i przysyłaniu faktur do najemców ☐ Opóźnione i błędne waloryzacje	✓ Pełna automatyzacja procesu wystawiania wszystkich rodzajów faktur, także elektronicznych ✓ Cały proces trwa do 60 sekund dla dużego obiektu
✓ Ściąganie należności od najemców	☐ Opóźnienia w regulowaniu należności przez najemców ☐ Utrudniony kontakt z najemcami	✓ Automatyzacja procesu księgowania wpłat od najemców ✓ Automatyzacja procesu komunikacji z najemcami oraz wezwań ✓ Rozbudowane raporty managerskie
✓ Nadzorowanie zabezpieczeń umów najmu	☐ Nieaktualne lub za niskie zabezpieczenia ☐ Ryzyko strat finansowych w razie niewypłacalności najemcy	✓ Pełna automatyzacja zarządzania zabezpieczeniami umów najmu ✓ Automatyczne alerty mailowe i proces wezwań
✓ Rozliczanie kosztów eksploatacyjnych	☐ Błędy w finalnym rozliczeniu kosztów eksploatacyjnych z uwagi na stale zwiększającą się „niestandardowość” umów najmu ☐ Ogromne obciążenie czasowe personelu rozliczającego koszty	✓ Pełna automatyzacja rozliczenia service charge'ów ✓ Cały proces to tylko kilka kliknięć w systemie
✓ Zarządzanie zgłoszeniami	☐ Opóźnienia w przekazywaniu informacji o zgłoszeniach ☐ Niekompletne dane do wyceny lub wykonania zgłoszenia ☐ Brak szybko dostępnych, poprawnych raportów SLA	✓ Ergonomiczny i efektywny system rejestracji zgłoszeń ✓ Rozbudowane raportowanie

System NOVO Property Management (NOVO PM) jest dobrze dopasowanym narzędziem informatycznym wspierającym zarządców nieruchomości komercyjnych w codziennej pracy (2/3)

KLUCZOWE PROBLEMY W PRACY DZIAŁÓW ASSET, PROPERTY LUB FACILITY MANAGEMENT

Obszar	Kluczowe problemy	Wsparcie NOVO PM
✓ Zarządzanie czynnościami okresowymi (PPM)	☐ Opóźnienia i nie wykonanie wymaganych czynności PPM ☐ Brak kompletu potwierdzeń wykonania czynności PPM ☐ Braki w dokumentacji potrzebnej do wykonania czynności PPM	✓ Automatyzacja procesu zarządzania czynnościami okresowym w oparciu o 1 ekran systemu, wykorzystujący funkcjonalność Drag&Drop ✓ Raportowanie graficzne
✓ Zarządzanie zamówieniami	☐ Brak szybkiego dostępu do informacji o zapisach SLA ☐ Opóźnienia w ustalaniu kosztów dla płatnych zamówień ☐ Brak aktualnej, pełnej informacji o urządzeniach oraz historii zgłoszeń, czynności PPM i zamówień dla danego urządzenia	✓ Pełna analiza kosztów zamówień usług dodatkowych ✓ Planowanie i analiza rentowności
✓ Komunikacja z najemcami	☐ Podgląd rozliczeń faktur i płatności skutkujący nieterminowymi płatnościami ☐ Brak możliwości szybkiego podawania prawidłowych kwot obrotów najemców ☐ Szybkie przesyłanie zgłoszeń i możliwość podglądu statusu realizacji ☐ Uzgodnienie wizyt wykonawców zgłoszenia w lokalu najemcy ☐ Szybkie przekazywanie najemcom ofert na wykonanie płatnych prac ☐ Brak zebranej w jednym miejscu komunikacji z najemcą nt. zgłoszeń	✓ Efektywna komunikacja z najemcami we wszystkich kluczowych obszarach poprzez w pełni internetowy „Panel najemcy”



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

System NOVO Property Management (NOVO PM) jest dobrze dopasowanym narzędziem informatycznym wspierającym zarządców nieruchomości komercyjnych w codziennej pracy (3/3)

KLUCZOWE PROBLEMY W PRACY DZIAŁÓW ASSET, PROPERTY LUB FACILITY MANAGEMENT

Obszar	Kluczowe problemy	Wsparcie NOVO PM
✓ Zarządzanie dokumentami, związanymi z prowadzoną działalnością	☐ Brak dostępu części zespołu do aktualnych umów najmu, aneksów, dostarczonych zabezpieczeń czy też dokumentacji dotyczącej samego obiektu ☐ Mało efektywna struktura repozytorium dokumentów ☐ Trudności w szybkiej analizie kluczowych zapisów umów najmu	✓ Inteligentne elektroniczne archiwum dokumentów, z elastycznie tworzoną drzewką katalogów, wyszukiwaniem kontekstowym oraz tagowaniem dokumentów
✓ Przeprowadzanie procesów due dilligence	☐ Brak możliwości przeprowadzenia szybkiego i efektywnego procesu analizy wartości i potencjału danej nieruchomości z powodu braków w dokumentacji lub/i narzędzi algorytmicznych umożliwiających szybkie przeprowadzanie symulacji finansowo-operacyjnych	✓ Symulacje przychodów, kosztów oraz Rent-roll nabywanych nieruchomości ✓ Proces analizy nieruchomości wg najlepszych praktyk
✓ Przygotowywanie raportów	☐ Opóźnienia i błędy w przygotowywaniu raportów dla właścicieli	✓ Dowolne raporty dla działów Asset Management
✓ Stałe zwiększanie wartości zarządzanego obiektu	☐ „Słaby” tenant mix, niska ściągalskość należności, brak kontroli nad zabezpieczeniami, nie-efektywna kontrola kosztów ☐ Brak zebranych w jednym miejscu potwierdzeń wykonania przeglądów wymaganych prawem i wynikających ze specyfikacji technicznych ☐ Niekompletna analiza kosztów zgłoszeń, czynności okresowych, zamówień itp. ☐ Błędy i opóźnienia w przygotowywaniu danych do procesów due dilligence	✓ Znaczne zwiększenie efektywności działania poprzez automatyzację wszystkich kluczowych procesów operacyjnych ✓ Przekrojowe raporty dostępne „na jeden klik”



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT

NOVO Property Management to 3-modułowy system klasy ERP, dostarczany w nowoczesnym modelu SaaS, który wspiera zarządców, właścicieli i deweloperów nieruchomości komercyjnych w efektywnym zarządzaniu portfelem nieruchomości



BŁYSKAWICZNE **GENEROWANIE FAKTUR**

EFEKTYWNE **ZARZĄDZANIE ZGŁOSZENIAMI**



AUTOMATYCZNE **ROZLICZANIE MEDIÓW**

ROZBUDOWANY **REJESTR URZĄDZEŃ**



AUTOMATYCZNA **INDEKSACJA**

INTUICYJNE **ZARZĄDZANIE PRZEGLĄDAMI**



EFEKTYWNE **ROZLICZANIE
OPŁAT EKSPLOATACYJNYCH**

**PROPERTY
MANAGEMENT**

**FACILITY
MANAGEMENT**

DOSTĘPNY PRZEZ INTERNET **PORTAL NAJEMCY**



KOMPLEKSOWE **ZARZĄDZANIE NALEŻNOŚCIAMI**

EFEKTYWNE **APLIKACJE MOBILNE DLA SERWISANTÓW**



PROAKTYWNE **ZARZĄDZANIE ZABEZPIECZENIAMI**

ROZBUDOWANE **ARCHIWUM DOKUMENTÓW**



AUTOMATYCZNE **GENEROWANIE KORESPONDENCJI DO NAJEMCÓW**



NOVO

**PROPERTY
MANAGEMENT**

System NOVO Property Management został wybrany przez liderów rynku, zarządzających kilkudziesięcioma tysiącami umów najmu w kilkuset obiektach o powierzchni przekraczającej 3 mln m²

Segment:

Centra i parki handlowe



Segment:

Biura



SOLTYSIŃSKI KAWECKI & SZLĘZAK



Segment:

Magazyny



NOVO

PROPERTY MANAGEMENT

O wysokiej jakości rozwiązań informatycznych NOVO Technologies S.A. wspierających zarządzanie obiektami komercyjnymi świadczą otrzymane referencje od Klientów polskich i zagranicznych



METRO PROPERTIES Sp. z o.o.
Al. Krakowska 51, 00-583 Warszawa

Knight Frank

Polecamy usługi firmy i Z usług firmy NOVO Technologies jako dostawcę systemu W trakcie wdrożenia systemy cyfrowe uruchomienie systemy się na początku grudnia, na początku stycznia W bardzo krótkim czasie NOVO Property Management Klientów.

Sam system NOVO Property Management procesy związane z efektywnością w codziennym

Polecam usługi firmy NOVO Technologies dla branży

Knight Frank Sp. z o.o. korzysta z usług Poszukiwaliśmy elastycznego i nowoczesnego systemu zarządzania nieruchomością. Zainteresowała nas wówczas oferta Property Management. Postanowiliśmy

W trakcie testowego wdrożenia systemu oferty, spełniając bardzo wysokie wymagania. Projekt testowy pozwolił nam ocenić jego dużą elastyczność i świetnie do nieruchomości. System jest bardzo Szczególnie wysoko oceniliśmy także niezawodnie odpowiadali na nasze systemie w bardzo krótkim czasie.

Poztywne doświadczenia z wdrożeniem komercyjnego wdrożenia systemu NOVO

Z pełną odpowiedzialnością polecamy rzetelnego i profesjonalnego partnera w zakresie dostaw i obsługi rozbudowy

METRO PROPERTIES
Sp. z o.o.
Al. Krakowska 51
00-583 Warszawa

Tel.: +48 22 586 97 90
Fax: +48 22 586 97 99
Biuro: +48 22 586 97 90
www.metroproperties.pl

Bartłomiej Łepkowski
Bartłomiej Łepkowski
Partner, Head of Property Management
Knight Frank Sp. z o.o.

cream
Caelum Real Estate Asset Management

27th May 2013

Reference

To whom it might concern

Caelum Real Estate Asset Management (CREAM) part of the Caelum Development Group of companies selected the NOVO Property Management system of NOVO Technologies company in late 2012 to provide a comprehensive property management system that can manage our leases, provide integrated budgetary control and comprehensive reporting as well as integrating with the very specific needs of our accounting program symphonia and polish regulatory requirements.

Following the first phase 3-month implementation we started using the system for lease management and tenant invoicing in over 20 buildings going live in February 2013.

The system is easy to use with training done in relatively small time and the learning curve in use proving very fast. It's availability through the internet is a great advantage for us given our large geographic spread. We now have all our data in one data base and this is contributing greatly to an improved flow of information within the organisation. The systems precision and reliability is assisting us to improve our own reporting precision and develop new insights into our portfolio.

We commend NOVO Technologies on their attentiveness to our concerns and fast reactions to our needs.

Integration with our accounting package Symphonia has been successful completed and we are commencing to utilize the system for our debt collection process, budget management and routine reporting.

We are glad to recommend the NOVO Property Management system.

Niall O'Higgins
Niall O'Higgins
President

Caelum Real Estate Asset Management
ul. Prosta 51, 00-538 Warszawa

Tel.: +48 22 586 97 90
Fax: +48 22 586 97 99

info@cream-management.pl
www.cream-management.pl



Rank Progress SA

Firma Rank Progress SA deweloperskich handlowych.

W 2012 r. rozpoczęliśmy Property Management handlowych.

Jesteśmy zadowolony z

System obejmuje bardzo prosty i

Wysoko oceniliśmy elastyczność i

Otrzymaliśmy

Polecamy firmę nieruchomości

2nd January 2014

Dear NOVO Team,

The Valad team appreciate our business. The project and commitment. Over

Our property management business functions are in the implementation phase. The issues raised were not all identified issues were some parts of the JD Edwards, however, the operational interface on up to our expectations.

VALAD

Property Management system adjusted to specific needs of the client



Peaks Capital is active across all property types in Germany and CEE. The funds' portfolio includes, among other assets, three outlet shopping centers - Fashion House Outlet located in Warsaw, Gdansk and Sosnowiec. These Outlets, with many premium international brands in their tenant mix, are operated by the Fashion House Group. The centers have repeatedly received high places in prestigious competitions, among others as the Top 10 best managed shopping centers in Poland in 2011 (organized by the Polish Association of Retail Space Tenants), or as the best outlet centers in Central and Eastern Europe in 2008, 2009 and 2010 (organized by the EuropaProperty.com).

Background for the implementation of the property management system

Introducing modern IT tools to support 'best in class' property management have always been the focus of both the owners and managers of the Peaks and Fashion House Group.

The company, with a view to optimize business processes, management and maintenance costs, as well as to develop a high-quality knowledge base about properties, tenants and operating costs, in the past few years implemented several IT solutions. They included, among others the accounting system from one of the most well-known software companies, the world-class BMS systems supporting media management as well as the customer counting systems.

The next, logical step from Peaks Capital's perspective was a decision to implement an advanced property management system ("PMS" system) that offered a high level of automation of key processes and could easily integrate with other systems functioning within the company. The main objective was to increase the management efficiency in the area where a significant amount of the work was being done so far on spreadsheets. This was time-consuming and engaged part of the company's human resources, particularly in the area of accounting and reporting. In addition, the owner wished to have constant access to the most current data as regards the daily activities of the centers. The company worked on quite extensive chart of accounts, while the provisions of the lease agreements were sometimes very complex, requiring constant monitoring from managers and owners.

The company, via a tender procedure, decided to take advantage of the offer from NOVO Technologies S.A., developer and distributor of the NOVO Property Management system.

"The decision to implement a property management system was a natural consequence of our strategy to implement solutions to improve management efficiency within the whole Fashion House Group. The PMS system supplier was selected in a tender procedure, in which 5 manufacturers participated. The offer from NOVO Technologies proved to be the most appropriate fit to our expectations and specific activities" - *Alister Meek, Operations Director, Fashion House Group*

System NOVO Property Management jest używany w dziesiątkach centrów handlowych



System NOVO Property Management wspiera także zarządzanie setkami obiektów biurowych



Mokotowska
SQUARE STRAIGHT TO SUCCESS




GATE ONE
BUSINESS PARK



KOLMET
Nieruchomości



NOVO

**PROPERTY
MANAGEMENT**

Wdrożenie systemu NOVO Property Management jest bardzo szybkie z uwagi na sprawdzoną metodologię, zautomatyzowany proces importu danych do systemu, jak również wbudowane w system mechanizmy sprawdzające integralność danych

WDROŻENIE SYSTEMU – ŁATWOŚĆ I SZYBKOŚĆ IMPLEMENTACJI

„W trakcie wdrożenia zespół NOVO pracował pod dużą presją czasu, ponieważ komercyjne uruchomienie systemu było zaplanowane na początek stycznia, a prace wdrożeniowe rozpoczęły się na początku grudnia. Zespół wdrożeniowy świetnie poradził sobie z tym problemem – mimo bardzo krótkiego czasu, jaki otrzymał zespół wdrożeniowy na konfigurację oraz przygotowanie danych, na początku stycznia system był gotowy do automatycznego wystawiania faktur”

Piotr Skoneczny, Head of Asset Management, METRO Properties

„Following the first phase 3-month implementation we started using the system for lease management and tenant invoicing in over 20 buildings going live”

Niall O'Higgins, President, Caelum Real Estate Asset Management



NOVO

**PROPERTY
MANAGEMENT**

NOVO Property Management jest systemem bardzo elastycznym, umożliwiającym bardzo szybkie zmiany do standardowej wersji oprogramowania, odzwierciedlające specyfikę działalności Klienta

WDROŻENIE SYSTEMU – ELASTYCZNOŚĆ

„Kluczową dla nas kwestią był fakt, aby dostawca systemu do zarządzania obszarem FM dostosował system do specyfiki naszej działalności oraz naszych praktyk w obszarze FM. Nie interesowało nas rozwiązanie „z półki”, w którym to my musielibyśmy się dostosować do logiki czy funkcjonalności systemu informatycznego”

Paweł Rozpończyk, Wiceprezes Zarządu, IFMPL



NOVO

**PROPERTY
MANAGEMENT**

Zachęcamy do dyskusji i kontaktów z nami w zakresie omawianych zagadnień

NASZE DANE KONTAKTOWE

➤ **Hugo Kollatay:**

tel: +48 505 180 649

@: hugo.kollatay@gwcps.com

➤ **Marcin Grodzicki:**

tel: +48 669 00 26 26

@: marcin.grodzicki@novo-technologies.com



NOVO

PROPERTY
MANAGEMENT



NOVO Technologies S.A.
ul. Cybernetyki 7B
02-677 Warszawa



+48 22 266 03 90
0 801 044 066



www.novo-property.com
dok@novo-technologies.com



PROPERTY
MANAGEMENT

PROPERTY
LEASING

FACILITY
MANAGEMENT