

"Tehnologia va continua să schimbe industria de retail"

(Interviu cu Alex Morar, CEO NEPI Rockcastle)

Cu investiții de peste 2 miliarde euro pe piața noastră, în ultimii 14 ani, NEPI Rockcastle dispune de lichidități de 1 miliard euro, fiind foarte bine poziționați pentru noi investiții în România și alte piețe. "Pentru acest an estimăm investiții de 140 de milioane euro pentru dezvoltare și cheltuieli de capital aferente proiectelor în curs, precum

și alte oportunități în funcție de evoluția pieței", ne-a spus, într-un interviu, Alex Morar, CEO NEPI Rockcastle. NEPI intenționează să investească semnificativ, în următorii zece ani, în proiecte de reducere a amprentei de carbon, cum ar fi energia regenerabilă, niveluri mai ridicate de eficiență energetică și compensarea carbonului.

Reporter: Cum a evoluat activitatea Fondului în cei 14 ani de existență pe piața românească?

Alex Morar: NEPI Rockcastle, cel mai mare investitor și dezvoltator de centre comerciale din zona Europei Centrale și de Est, a avut o evoluție pozitivă în România, ceea ce ne face să rămânem încrezători în performanțele viitoare ale companiei. În cei 14 ani de activitate, grupul a investit peste 2 miliarde euro în proiecte de retail real estate și, doar în ultimii cinci ani, a generat încasări de peste 100 milioane de euro la bugetul central și peste 50 milioane euro la bugetele locale.

În prezent, avem în România 230 de angajați și generăm alte 30.000 de locuri de muncă în economia locală. Totodată, vrem să subliniem faptul că în centrele noastre își desfășoară activitatea peste 1.000 de comercianți mici, medii și mari; locali, regionali și internaționali, operând peste 3.000 de magazine, a căror cifră de afaceri totală anuală depășește 1 miliard de

euro. Aceste rezultate ne consolidează poziția ca unul dintre cei mai mari investitori din România și cel mai mare din piața imobiliară.

În prezent, NEPI Rockcastle deține în România 20 de centre comerciale și alte 7 "strip" mall-uri, iar la nivel de grup, în cele nouă țări în care operează, are 52 de centre comerciale.

Reporter: Care considerați ca a fost cea mai mare investiție făcută în România, în toată această perioadă?

Alex Morar: Cu o investiție de 165 milioane euro și o suprafață construită de 230.000 de metri pătrați, Mega Mall București rămâne un reper în ceea ce privește importanța unui model de business într-o economie. Ce ne-am propus cu acest proiect, cât și cu celelalte din portofoliul NEPI Rockcastle, am reușit: să fim relevanți în fața consumatorilor, oferindu-le o experiență de cumpărături completă (confort, siguranță, diversitate și divertisment) și să ne păstrăm, în același timp, poziția de lider pe pia-

ța de retail din real estate-ul local.

Mega Mall reprezintă un standard pentru retailul românesc și un reper de arhitectură pe acest segment, iar pentru noi este cea mai mare investiție individuală făcută în România, în ultimii 14 ani.

Aș vrea să reamintesc, însă, de un alt proiect important al grupului NEPI Rockcastle. În vara anului trecut, într-un context economic și social dificil, cauzat de pandemia de COVID-19, compania deschidea cel de-al 20-lea centru comercial din portofoliul local, Shopping City Târgu Mureș, printr-o investiție de 70 milioane euro.

Obiectivul este cea mai modernă destinație de cumpărături, relaxare și divertisment din oraș, cu o suprafață închirială de 40.000 de metri pătrați, peste 113 magazine, 550 de locuri în Food Garden, peste 1.500 de locuri de parcare, inclusiv stații de încărcare pentru mașini electrice și, în premieră pentru un centru comercial, o terasă exterioară

de 3.000 mp.

În cadrul grupului, ne concentrăm pe proiecte dezvoltate pe principii moderne și sustenabile, gândite pe termen lung, care oferă consumatorilor confort, eficiență, diversitate și divertisment, adică o experiență completă de cumpărături.

Reporter: Ce provocări/avantaje a adus pandemia pe piața de profil?

Alex Morar: Pandemia de COVID-19 a adus schimbări masive în întreaga industrie de retail real estate; foarte multe provocări, dar și o serie de oportunități și posibilități pentru viitor.

O mare parte dintre schimbările provocate de pandemia COVID-19 - de la comportamentele de cumpărare, la modelele forței de muncă, modele de business și mixul de canale - erau în curs cu mult înainte de pandemie, însă COVID-19 a accelerat toate aceste tendințe (în unele cazuri cu 5-10 ani), determinând un nivel de urgență fără precedent al acțiunilor retailerilor.

ALEX MORAR:

"Pentru acest an estimăm investiții de 140 de milioane euro pentru dezvoltare și cheltuieli de capital aferente proiectelor în curs, precum și alte oportunități în funcție de evoluția pieței".





Sectorul retail real estate continuă să rămână puternic, bine poziționat și echilibrat, evoluția acestuia este constantă, de aceea trebuie să ne adaptăm la noile cerințe și modele de afaceri.

De asemenea, proprietarii trebuie să se asigure că centrele comerciale sunt atractive, sigure, bine amplasate și că întregul mix de chiriași este promovat și vizibil în fața consumatorilor.

Și, poate cel mai important aspect, tehnologia va continua să schimbe industria de retail; cumpărăturile online sunt mai importante ca oricând, iar rețelele sociale vor continua să introducă brandurile către potențiali clienți.

Reporter: Cum s-a modificat cererea în acest timp?

Alex Morar: În primul rând, pe fondul pandemiei, au intervenit schimbări semnificative în comportamentul de cumpărare. Clienții își planifică mai bine experiența de cumpărături, sunt mai determinați și mai concentrați, iar valoarea coșului mediu de cumpărături a crescut.

De asemenea, cererea s-a mutat foarte mult în mediul online, nuanțând limitările unei abordări exclusiv în această direcție. Obiectivul nostru pentru anul acesta este de a oferi o expe-

riență unificată în toate punctele de contact pentru a spori confortul, implicarea și loialitatea clienților noștri.

Reporter: Ce investiții urmează să faceți pe piața românească în următorii ani?

Alex Morar: Începând din acest an, avem în plan dezvoltarea unor proiecte rezidențiale în zonele adiacente centrelor comerciale pe care le deținem în România, orașe precum București, Timișoara, Râmnicu Vâlcea și alte locații care vor fi anunțate ulterior.

În București, este vorba despre două proiecte rezidențiale: primul va fi amplasat în imediata apropiere a Vulcan Value Centre, iar celălalt lângă Mega Mall. Ansamblurile rezidențiale vor fi semnificative ca dimensiune, cuprinzând mai bine de 250 de apartamente fiecare (de la studiouri până la apartamente cu 3 sau 4 camere, precum și unități de tip duplex).

Ne concentrăm pe nevoile comunităților locale și dorim să creăm în apropierea mall-urilor proiecte moderne de calitate și sustenabile, la care aspiră viitorii proprietari. Mai mult, avem în plan accelerarea procesului de digitalizare și a inițiativelor de tip omnichannel prin regândi-

rea și re poziționarea companiei la nivel de experiență oferite chiriașilor și clienților.

Suntem lideri pe zona de retail real estate, iar acest statut ne oferă pârghiile necesare dezvoltării unor noi proiecte de calitate și utile pentru modernizarea spațiului urban.

Reporter: Ce buget de investiții aveți pentru 2021?

Alex Morar: În prezent, dispunem de lichidități de 1 miliard euro și suntem foarte bine poziționați pentru noi investiții în România și alte piețe.

Pentru acest an estimăm investiții de 140 de milioane euro pentru dezvoltare și cheltuieli de capital aferente proiectelor în curs, precum și alte oportunități în funcție de evoluția pieței.

De asemenea, în următorii 10 ani, vom investi semnificativ în proiecte de reducere a amprentei de carbon, cum ar fi energia regenerabilă, niveluri mai ridicate de eficiență energetică și compensarea carbonului. Proiectele de sustenabilitate ale NEPI Rockcastle din cele nouă țări, inclusiv România, în care operează un portofoliu de active în valoare de 5,8 miliarde euro, reprezintă angajamentul nostru de a sprijini dezvoltarea sustenabilă și comunitară, prin

reunirea inițiativelor dedicate celor trei piloni care definesc strategia de sustenabilitate a grupului - educație, protecția mediului și comunitate.

Reporter: Cum apreciați sprijinul acordat de statul român antreprenorilor?

Alex Morar: Programele gândite de autorități pentru susținerea companiilor și a economiei locale au fost bine primite. IMM Invest, de exemplu, a reprezentat una dintre pârghiile principale de susținere a economiei locale și antreprenorilor.

Reporter: Care sunt problemele domeniului și ce soluții vedeți pentru soluționarea lor?

Alex Morar: Domeniul în care activăm are nevoie de mai multă predictibilitate și transparență în procesul de legiferare. De asemenea, mai mult dialog cu mediul privat ar ajuta companiile să înțeleagă impactul unor măsuri anterior implementării acestora.

Reporter: Mulțumesc!