

handlowiec

Bezpłatne internetowe czasopismo przeznaczone dla handlowców



W numerze

W najnowszym wydaniu przedstawiamy interesujące informacje dotyczące dynamicznego rozwoju rynku centrów handlowych, które w pierwszym kwartale 2025 roku przekształcają się, by lepiej odpowiadać na zmieniające się oczekiwania klientów.

Związek Polskich Pracodawców Handlu i Usług (ZPPHiU) wskazuje na potrzebę ustalenia jednolitych standardów tzw. zielonych załączników do umów najmu w centrach handlowych, tak aby korzyści z nich płynące były obustronne, a nie jednostronnie korzystne dla właścicieli galerii.

Zapraszamy do lektury.

Aleksandra Generalczyk
redaktor naczelna

Spis treści

- 3 PRCH: Wyższe obroty i więcej odwiedzających w centrach handlowych**
- 4 ZPPHiU: Jakie powinny być standardy zielonych załączników i umów najmu w centrach handlowych?**
- 5 Nowy dyrektor pokieruje Gemini Park Tarnów**
- 6 Sinsay powiększa salon w Centrum Serenada**



Od trzydziestu jeden lat, **Biuro Promocji i Reklamy Generalczyk s.j.** jest cenionym wydawcą prasy branżowej w Polsce. Oprócz Handlowca - pisma, które po raz pierwszy ukazało się na rynku w 1923 roku - ma w swoim portfolio dwa inne tytuły: **Poradnik Handlowca** i **Poradnik Restauratora**, które przybliżają Czytelnikom bogactwo światów: FMCG i HoReCa. Poradnik Handlowca jest liderem na rynku prasy branżowej, co potwierdzają wyniki syndykatowych badań przeprowadzanych co roku przez biura badawcze Nielsen i MillwardBrown.

Bezpłatne ogólnopolskie pismo przeznaczone dla handlowców i tych, którzy chcą związać się z handlem.

WYDAWNICTWO
Biuro Promocji i Reklamy „Generalczyk” s.j.
60-587 Poznań, ul. Szczęsna 10

DYSTRYBUCJA
drogą elektroniczną,
strona internetowa: www.handlowiec.biz.pl

ADRES REDAKCJI
60-587 Poznań, ul. Szczęsna 10,
tel./fax (61) 852 08 94

PREZES WYDAWNICTWA
Wiesław Generalczyk
general@poradnikhandlowca.com.pl

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY
Wojtek Generalczyk
tel. (61) 851 37 55
wojtekg@poradnikhandlowca.com.pl

DYREKTOR ORGANIZACYJNO
-ADMINISTRACYJNY
Zbyszek Zalewski
zbyszek@poradnikhandlowca.com.pl

REDAKTOR NACZELNA
Aleksandra Generalczyk
redakcja@poradnikhandlowca.com.pl

REDAKCJA
Klaudia Walkowiak, Tadeusz Sienkiewicz

DZIAŁ SPRZEDAŻY
Justyna Wojciechowska
tel. (61) 852 51 41
justynaw@poradnikhandlowca.com.pl
Katarzyna Generalczyk
tel. (61) 851 37 03
kasiak@poradnikhandlowca.com.pl
Maria Leśniewska
tel. (61) 855 70 66
marial@poradnikhandlowca.com.pl
Małgorzata Siuda
malgorzatas@poradnikhandlowca.com.pl

SERWIS FOTOGRAFICZNY
materiały prasowe
Okładka: pexels.com
Redakcja nie bierze odpowiedzialności za treść reklam i nie zwraca materiałów niezamówionych. Zastrzegamy sobie prawo skracania i adiustacji tekstów oraz zmiany ich tytułów.

ISSN 1734-4972

PRCH: Wyższe obroty i więcej odwiedzających w centrach handlowych

Obroty najemców w centrach handlowych były w styczniu 2025 r. o 2,6 % wyższe niż w styczniu 2024 r. W wybranych kategoriach, największe wzrosty obrotów odnotowały: usługi 6,6 %, towary specjalistyczne 6,2 % oraz zdrowie i uroda 6,1 %. Odwiedzalność mierzona liczbą klientów na 1 mkw. powierzchni najmu wzrosła o 0,4 % w stosunku do stycznia 2024 r. – wynika z danych opublikowanych przez Polską Radę Centrów Handlowych (PRCH).



– Wyniki indeksu obrotowego Polskiej Rady Centrów Handlowych wskazują, że styczeń 2025 r. był kolejnym miesiącem wzrostu obrotów najemców w centrach handlowych. W pierwszym miesiącu nowego roku były one o 2,6 % wyższe niż w styczniu 2024 r., a najwyższe wzrosty notowali najemcy w aglomeracji krakowskiej. Utrzymał się również trend wzrostu odwiedzalności galerii handlowych, która w styczniu 2025 r. wzrosła o 0,4% . To wynik zbliżony do wzrostu odwiedzalności w całym 2024 r. – mówi Marcin Klammer, dyrektor zarządzający Polskiej Rady Centrów Handlowych.

– Centra handlowe dobrze rozpoczęły rok pod względem obrotów i odwiedzalności, co jest zapewne efektem odłożonej, poświątecznej konsumpcji oraz zakupów przed feriami zimowymi. Z kolei dane za kolejne miesiące mogą wyznaczyć trend rozwoju rynku w 2025 roku – uważa Przemysław Dwojak, Senior Client Business Partner w GfK – An NIQ Company.

W styczniu 2025 r. obroty wzrosły we wszystkich kategoriach obiektów handlowych. Najlepsze wyniki odnotowały obiekty średniej wielkości (20-40 tys. mkw. GLA), gdzie wzrost obrotów wyniósł 3,8 %. Zbliżone wyniki miały największe galerie (powyżej 60 tys. mkw. GLA), tu obroty najemców były o 3,0 % wyższe. W najmniejszych centrach (5-20 tys. mkw. GLA) obroty zwiększyły się o 1,9 %, a w dużych obiektach (40-60 tys. mkw. GLA) o 1,5 % w stosunku do stycznia 2024 r.

Współczynnik konwersji dla wszystkich kategorii najemców w centrach handlowych, czyli średnich wydatków klienta w przeliczeniu na pojedynczą wizytę w galerii, wzrósł w styczniu 2025 r. o 2,2 % w stosunku do stycznia 2024 r.

źródło: Polska Rada Centrów Handlowych (PRCH)
oprac.: red.

ZPPHiU: Jakie powinny być standardy zielonych załączników i umów najmu w centrach handlowych?

Jak wskazuje Związek Polskich Pracodawców Handlu i Usług (ZPPHiU), wynajmujący powinni uzgodnić między sobą i zaproponować najemcom standard tzw. zielonych załączników do umów najmu w centrach handlowych. Kluczowe jest, aby nowe zapisy uwzględniały właściwie rozłożoną odpowiedzialność obu stron umowy oraz przynosiły korzyści obu stronom – a nie tylko właścicielom galerii handlowych. Przedstawiciele centrów dużo mówią o wdrażanych rozwiązaniach ESG i politykach środowiskowych – ale nie pokazują, w jaki realny sposób przekłada się to na benefity dla środowiska i faktyczne oszczędności dla najemców, zwłaszcza w kontekście rosnących kosztów wspólnych. Brakuje konkretnych przykładów oszczędności i transparentnej polityki informowania o planowanych działaniach i etapach wdrażania ESG w centrach handlowych.

Właściciele centrów handlowych często podkreślają, że zielone załączniki przynoszą najemcom „korzyści, oszczędności i ograniczają ryzyka, pozwalają na optymalizację kosztów eksploatacji obiektów i stymulują innowacje”. Jednak nie prezentują realnych przykładów na potwierdzenie tych tez – a zwłaszcza rozliczeń i oszczędności dla najemców. Ponadto wskazują, że zielone załączniki będą pomocne najemcom w pozyskiwaniu danych do raportowania zgodnie z Dyrektywą CSRD – ale także nie wyjaśniają, w jaki sposób.

„To czas, aby mówić o standardach tzw. zielonych załączników do umów najmu w centrach handlowych. Wynajmujący nie mają ustalonych między sobą jednoznacznych planów osiągania celów środowiskowych i nie proponują ich najemcom. Obowiązki raportowania ESG dla centrów handlowych spoczywają na ich właścicielach, a nie najemcach – zwłaszcza, że wielu z nich nie jest objętych takim obowiązkiem w najbliższej perspektywie. Natomiast duże firmy muszą obliczać ślad węglowy produktów od surowca do półki sklepowej – co oznacza bardzo duży zakres danych, których część właściciele centrów handlowych powinni przekazywać najemcom. Podczas III Kongresu ZPPHiU oraz PSNPH omawialiśmy te kwestie i dowiedzieliśmy się, że znacząca liczba najemców negocjuje zielone załączniki kierując się zdrowym rozsądkiem, co jest właściwym kierunkiem. Niestety wciąż zdarza się, że kosztowne elementy zielonych załączników do umów nie są wskazane w tych dokumentach, ale ukryte np. w regulaminach, które powinny określać zasady porządkowe. Nie znamy ani jednego przykładu, by właściciele centrów handlowych prezentowali raporty wskazując rozliczenia i faktyczne oszczędności dla najemców będące wynikiem zastosowanych polityk środowiskowych. Takie wyliczenia nie są również wykazywane w zestawieniach kosztów wspólnych. Zarządcy niektórych centrów handlowych chwalą się uzyskanymi środowiskowymi certyfikatami BREEAM. Trzeba wiedzieć, że koszty ich uzyskania są wliczane w opłaty najemców – nie wiadomo natomiast, jakie korzyści przynoszą certyfikaty prywatne poza możliwością otrzymania tańszego kredytu przez właścicieli galerii. Dlatego trzeba stworzyć standardy korzystne dla obu stron umów najmu – wskazuje Zofia Morbiato, dyrektor generalny Związku Polskich Pracodawców Handlu i Usług (ZPPHiU).

W wyniku zapisów forsowanych przez wynajmujących w tzw. zielonych załącznikach do umów najmu w centrach handlowych zwiększa się zagrożenie przeniesieniem kolejnych kosztów właścicieli na najemców. To następne dodatkowe obciążenie zazwyczaj pozbawione jakiegokolwiek uzasadnienia. Często wynajmujący wymagają wymiany w sklepach dobrych jakościowo posadzek, witryn, czy instalacji – bez benefitu dla środowiska i znaczenia dla klientów centrów.

Często modernizacje części wspólnych są prowadzone przez wynajmujących bez powiadomienia najemców i rozliczane w kosztach serwisowych bez uzgodnień z partnerami biznesowymi tworzącymi wartość galerii handlowych.

Zielone załączniki do umów najmu w centrach handlowych mogą i powinny być negocjowane. Nowe, europejskie wymogi ESG wobec nieruchomości dotyczą ich właścicieli, a nie najemców. Co więcej, nie oznaczają na obecnym etapie legislacji obowiązku modernizacji – a jedynie stanowią wymóg raportowania faktycznego wpływu na środowisko. Dlatego nie można narzucać tego typu wymogów w ramach aneksów do umów najmu. Najemcy mają prawo i obowiązek mieć wpływ na zapisy tzw. zielonych załączników – a także otrzymywać informacje o śladzie węglowym od wynajmujących.

oprac. red.

Nowy dyrektor pokieruje Gemini Park Tarnów

Od 1 stycznia 2025 r. dowodzenie tarnowskim centrum handlowym przejął Krzysztof Kryczka. Jest doświadczonym, licencjonowanym zarządcą nieruchomości z ponad 15-letnim stażem.

Krzysztof Kryczka jest związany z branżą nieruchomości komercyjnych od wielu lat. Wcześniej, przez ponad 11 lat, pracował w CBRE, gdzie pełnił funkcję dyrektora Galerii Sandecja w Nowym Sączu, a ostatnio w White Star Real Estate. Jego doświadczenie zawodowe obejmuje również zarządzanie lokalami biurowymi oraz nieruchomościami mieszkaniowymi.

– Witamy Krzysztofa na naszym pokładzie i z ogromną nadzieją patrzymy na perspektywę rozwoju Gemini Park Tarnów pod jego kierownictwem – mówi Anna Malcharek, dyrektor zarządzająca Gemini Holding. – Jesteśmy przekonani, że doświadczenie nowego dyrektora przyczyni się do dalszych sukcesów naszej galerii i zarówno klienci, jak i najemcy będą zadowoleni z podejmowanych przez niego decyzji.

Krzysztof Kryczka ukończył studia magisterskie na Uniwersytecie Jagiellońskim. Jest także absolwentem licznych studiów podyplomowych, m.in. na AGH i UEK w Krakowie, w obszarach zarządzania, szacowania i pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

– Z ogromnym entuzjazmem dołączam do zespołu Gemini Park Tarnów, jednego z wiodących centrów handlowych w regionie. Wierzę, że dzięki mojemu doświadczeniu oraz współpracy z najemcami będziemy w stanie kontynuować dynamiczny rozwój tego miejsca, tworząc przestrzeń, która łączy zakupy, rozrywkę i potrzeby lokalnej społeczności. Moją ambicją jest dalsze wzmacnianie pozycji Gemini Park Tarnów jako miejsca, które spełnia oczekiwania zarówno klientów, jak i partnerów biznesowych – mówi Krzysztof Kryczka, nowy dyrektor Gemini Park Tarnów.

źródło: inf. prasowa
oprac.: red.



Grupa LEGO otworzy w Krakowie swój ósmy sklep w Polsce

Miłośnicy klocków LEGO® w Krakowie będą mieli nie lada gratkę, ponieważ wkrótce powstanie tu nowy sklep LEGO! Otwarcie zaplanowano na początek lata 2025 roku w centrum handlowym Bonarka. Będzie to ósmy sklep Grupy LEGO w Polsce.



- Na fanów w każdym wieku będą czekać nieograniczone możliwości zabawy pozwalające w pełni ponieść się wyobraźni i kreatywności w świecie budowania z klocków LEGO – w tym:

- Ścianka LEGO Pick a Brick: doskonały sposób, aby kupić konkretne elementy, których potrzebujemy do budowy.
- Praktyczne możliwości zabawy: w tym bezpłatne wydarzenia i wyzwania konstrukcyjne organizowane co miesiąc.
- Wieża do budowania minifigurek: odwiedzający mogą wybierać spośród szerokiej gamy dolnych i górnych części, głów, fryzur i akcesoriów, aby stworzyć spersonalizowane minifigurki LEGO.

W strefie z odzieżą dodatkowo wydzielona jest część damska i męska. Przestronne, nowoczesne lokale obejmują powierzchnię między 300 a 700 mkw., która pozwala na efektowne wyeksponowanie różnorodnego asortymentu marki i pozytywnie wpływa na komfort dokonywanych zakupów.

źródło: inf. prasowa
oprac.: red.

Sinsay powiększa salon w Centrum Serenada

Marka Sinsay relokuje i powiększa swój salon w Centrum Serenada. Nowy lokal o powierzchni ponad 805 mkw. zostanie otwarty 29 stycznia 2025 roku.



Sinsay, jedna z wiodących marek odzieżowych oferujących modę dla całej rodziny, elementy wyposażenia wnętrz, a także akcesoria dla zwierząt oraz linię kosmetyków do pielęgnacji i makijażu w przystępnych cenach, powiększa swój salon w Centrum Serenada. Nowy lokal o powierzchni ponad 805 mkw. – niemal dwukrotnie większy od dotychczasowego salonu – zostanie otwarty na poziomie +1.

– Relokacja salonu Sinsay to odpowiedź na rosnące zainteresowanie naszą ofertą. Dzięki większej przestrzeni będziemy mogli zaprezentować jeszcze szerszy wachlarz asortymentu - zarówno odzieży i akcesoriów, jak i artykułów do domu, a także stworzyć bardziej komfortowe warunki zakupów dla naszych klientów – mówi Magdalena Banacka, Dyrektor ds. komunikacji wizualnej marki Sinsay.

Powiększenie salonu Sinsay to element długofalowej strategii rozwoju Centrum Serenada, której celem jest nie tylko optymalne wykorzystanie dostępnej przestrzeni, ale także tworzenie warunków sprzyjających wzrostowi i ekspansji najemców. Centrum konsekwentnie dostosowuje swoją ofertę i układ przestrzeni handlowej, aby sprostać rosnącym wymaganiom marek, umożliwiając im prezentację szerszego asortymentu oraz zwiększając komfort zakupów dla klientów.

źródło: inf. prasowa
oprac.: red.

Nowe smaki w centrum handlowym Forum

Centrum Handlowe FORUM w Gliwicach nieustannie się rozwija, wzbogacając swoją ofertę, także kulinarną, o nowe, ciekawe koncepty. W lutym i marcu do strefy gastronomicznej dołączyły dwa znane i lubiane brandy: Makarun (otwarcie 27 lutego) oraz Pasibus (otwarcie 7 marca).



Obydwa lokale są pierwszymi w naszym mieście, co stanowi nie lada gratkę dla klientów FORUM. To jednak nie koniec nowości – nad Pasibusem powstała zupełnie nowa strefa wypoczynkowo-gastronomiczna z 50 miejscami siedzącymi i spektakularnym widokiem na galerię.

Z myślą o komforcie odwiedzających CH FORUM powiększyło strefę gastronomiczną o nową część na poziomie +2. Nad Pasibusem powstała przestrzeń z 50 miejscami siedzącymi i widokiem „z lotu ptaka” na galerię – idealne miejsce na dłuższą chwilę relaksu podczas zakupów.

– Naszym celem jest stałe poszerzanie oferty FORUM, zarówno tej handlowej, jak i gastronomicznej – mówi Patrycja Duczmał, Dyrektor Centrum Handlowego FORUM w Gliwicach. – Chcemy, aby nasi klienci mogli nie tylko robić zakupy, ale także cieszyć się dobrą kuchnią z różnych stron świata i komfortowym miejscem do spędzania wolnego czasu. Kolejne otwarcia, a także nowa przestrzeń na poziomie +2, to przemyślany krok w stronę jeszcze lepszych doświadczeń zakupowych w naszym Centrum.

źródło: inf. prasowa
oprac.: red.