

# Szybki wzrost portfela nieruchomości vs. zapewnienie efektywności operacyjnej w zarządzaniu obiektami



**NEWGATE INVESTMENT Sp. z o.o.** jest spółką, której główną strategią biznesową jest inwestowanie w nieruchomości z operatorami handlu detalicznego w najlepszych lokalizacjach, z odpowiednim potencjałem siły nabywczej, zapewniające długoterminowy i stabilny

biznes. Spółka bardzo intensywnie inwestuje w obiekty handlowe w Polsce, zarządzając obecnie kilkunastoma obiektami handlowymi.

## Planowanie źródłem efektywności operacyjnej przy szybkim wzroście

NEWGATE INVESTMENT (NGI) rozpoczął działalność na polskim rynku od zakupu dwóch parków handlowych średniej wielkości, ale od początku działalności strategia spółki zakładała bardzo szybki rozwój portfela nieruchomości poprzez akwizycje i inwestycje w nowe obiekty. Osoby zarządzające spółką, posiadające duże doświadczenie związane z pracą w sektorze Retail, od samego początku kładły duży nacisk na optymalizację wszelkich procesów związanych z zarządzaniem obiektami, kierując się zasadą, iż optymalizacja kosztów utrzymania obiektów komercyjnych i efektywne zarządzanie stanowią, przy obecnym stanie rynku, jedno z głównych

*„Uwzględniając plany szybkiego rozwoju naszej spółki, byłem pewny, że bardzo szybko arkusz kalkulacyjny i system księgowy przestaną być efektywne, a z pewnością nie będą optymalnym rozwiązaniem docelowo dla spółki. Dynamika zmian w sektorze Retail oraz różnorodność warunków negocjowanych przez najemców wymaga odpowiedniego planowania już na starcie działalności.” – Robert Dudziński, Head of Asset Management, NGI*

metod wzrostu wartości nieruchomości, szczególnie w Retailu. Sektor Retail obecnie wykazuje duży poziom nasycenia, co skutkuje tym, że najemcy mogą negocjować tak wiele parametrów umów najmu, iż zarządca nawet jednego obiektu może mieć do czynienia z wieloma modelami rozliczania mediów, kosztów eksploatacyjnych, czynszów od obrotów, indeksacji czy zabezpieczeń umów. Biorąc

powyższe uwarunkowania pod uwagę, zespół zarządzający spółką **postanowił już na samym początku działalności wdrożyć nowoczesne, specjalistyczne narzędzie informatyczne**, zastępując standardową metodykę zarządzania w wielu podmiotach rozpoczynających dopiero działalność w sektorze zarządzania, a opartą na arkuszach excelowych wspieranych systemem finansowo księgowym. W ramach konkursu ofert została wybrana oferta firmy NOVO Technologies, producenta systemu NOVO Property Management (NOVO PM), jako oferta najbardziej dostosowana do specyfiki zarządzania obiektami handlowymi oraz **cechująca się elastycznym modelem biznesowym w kontekście cenowym powiązanim ze wzrostem ilości obiektów w zarządzaniu**, co usunęło „barierę wejścia” na początku współpracy i umożliwiło



spółce powiązać koszty wdrożenia i utrzymania kompleksowego systemu informatycznego z rozwojem jego podstawowego biznesu.

## Rozwój portfela nieruchomości jako generator rozwoju systemu IT

Początkowo, wdrożenie systemu odbyło się na bazie standardowej funkcjonalności systemu i wbudowanego pakietu raportów operacyjno-zarządczych. Zespół projektowy złożony z przedstawicieli obu firm przygotował dane wsadowe do systemu, dokonał właściwej parametryzacji systemu, kończąc ten etap testowym fakturowaniem najemców. Wyniki testów były pozytywne, więc po przeszkoleniu użytkowników, NGI mogło rozpocząć produkcyjną pracę w systemie. W pierwszym roku użytkowania systemu, spółka NGI, w wyniku akwizycji,

*„Wraz z rozwojem naszej działalności zaczęliśmy dostrzegać potrzebę integracji systemu NOVO PM z systemem księgowym. Integracja tego typu okazała się istotnym usprawnieniem pracy zarówno dla działu księgowego, jak i osób zarządzających obiektami i pracujących bezpośrednio z najemcami” – Robert Dudziński, Head of Asset Management, NGI*

zwiększyła 4-krotnie ilość obsługiwanych parków handlowych, a liczba umów najmu wzrosła kilkukrotnie. Wśród umów najmu pojawiło się więcej niestandardowych zapisów, wzrosła istotnie ilość wystawianych dokumentów, przybyło faktur kosztowych, pojawiła się potrzeba nowej kategoryzacji niektórych najemców i lokali oraz opłat czynszowych. Sytuacja wymagała zoptymalizowania parametryzacji systemu NOVO PM, w tym m. in. przeddefiniowania

systemu raportowego, korekt umożliwiających zmianę metod wystawiania i rozliczania faktur dwu-walutowych oraz metod rozliczania różnych kategorii czynszowych. Dodatkowo NGI podjęło decyzję o integracji systemu NOVO PM z systemem finansowo-księgowym Sage Symfonia, mając na celu optymalizację księgowania przychodów, wzrost efektywności w zarządzaniu należnościami oraz dostarczanie znacznie bardziej zaawansowanej analityki kosztów ponoszonych per obiekt i per najemca. Dzięki automatycznej integracji systemów skrócono część procesów rozliczeniowych, wyeliminowano czas związany z obsługą ręcznego przenoszenia danych, poszerzył się zakres raportów i skrócono czas ich przygotowywania. Jednym z głównych raportów, jakie znacząco wzbogaciły funkcjonalność systemu NOVO PM stał się dostępny „na jeden klik” dedykowany raport NOI (Net Operating Income), który stał się jednym z kluczowych raportów w zarządzaniu portfelem nieruchomości spółki.

*Konieczność dostosowania systemu do nowej sytuacji biznesowej klienta to sprawdzian dla producenta systemu, na ile przewidział elastyczną architekturę systemu, jakie praktyki biznesowe w nim zaszył, a tym samym, jakim know-how dysponuje na temat branży i na ile może być partnerem - doradcą w biznesie. Cieszy mnie fakt, że jakość naszej pracy zasłużyła na referencje od spółki NGI – Marcin Grodzicki, Prezes, NOVO Technologies*



[www.novo-property.com](http://www.novo-property.com)

[dok@novo-technologies.com](mailto:dok@novo-technologies.com)

tel.: +48 22 266 03 90



**NOVO**

**PROPERTY  
MANAGEMENT**

**LEASING  
MANAGEMENT**

**FACILITY  
MANAGEMENT**