RC Reinvest: Z České republiky na rostoucí trhy Rumunska a Srbska

Miloslav Hartman,
spolumajitel skupiny RC Reinvest

Jan Prokop,
spolumajitel skupiny RC Reinvest

Developerská a investiční společnost RC Reinvest pokračuje v expanzi na zahraniční trhy. Poté, co se etablovala jako developer retailových parků a prodejen maloobchodních i potravinových řetězců na území České republiky a Rumunska, posiluje rovněž v sousedním Srbsku, nabízejícím podle majitelů firmy významný potenciál. Vedle retailových projektů, kterých už společnost dokončila téměř 80, rozšiřuje aktivity i v oblasti výstavby administrativních prostor. V ČR, kde má svou středoevropskou centrálu, podniká také v segmentu nájemních bytů. O stávajících aktivitách, budoucích plánech i perspektivách jednotlivých trhů hovoříme s Miloslavem Hartmanem a Janem Prokopem, zakladateli a majiteli společnosti RC Reinvest.

Na českém trhu působíte 11 let. Kdy jste zahájili expanzi do Rumunska? V jakých segmentech jste aktivní?

JP: Skupina RC Reinvest byla založena v roce 2005 a základním segmentem její činnosti byl development retail parků a maloobchodních prodejen (hypermarketů a supermarketů) pro mezinárodní potravinové řetězce, které již byly v ČR etablovány anebo vstupovaly na trh. S nimi jsme prakticky s odstupem týdnů expandovali i do Rumunska, které zažívalo obrovský růst. O dva roky později jsme vstoupili do Bulharska a v roce 2014 do Srbska. Rumunský trh byl určitě výzvou. Dnes je pro nás „domácím" teritoriem, kde zajišťujeme pro klienty kompletní servis na klíč. Máme za sebou přes 80 projektů, z nichž víc než dvě třetiny jsou soustředěny právě v Rumunsku. Od maloobchodu, který je dominantní složkou našeho businessu ve všech zemích, jsme postupně rozšířili aktivity o oblast energetiky (rozvoj solárních elektráren), a následně o development moderních kancelářských budov – především v rumunských regionálních městech. Naší největší současnou investicí je administrativní projekt o cca 32 000 m², který připravujeme v Bukurešti.

V kolika zemích jste tedy zastoupeni?

MH: V současné době podnikáme ve čtyřech zemích. V České republice, kde se nachází i centrála společnosti, a dále v Rumunsku, Bulharsku a Srbsku, kde jsou soustředěny regionální realizační týmy a místní zastoupení. Rumunsko je dnes naším největším trhem. Velký potenciál ale vnímáme také v Srbsku, a to jak v maloobchodním, tak kancelářském sektoru. Vedle developmentu projektů pro naše partnery dnes působíme také v roli investora. Tzn. dokončené retailové parky a kancelářské budovy vlastníme, pronajímáme a spravujeme. V ČR je součástí portfolia společnosti (vedle retailu) také např. objekt dentální kliniky v Praze, nebo soubor bytových domů v centru Brna, které prochází aktuálně přestavbou na cca 70 rezidencí určených k pronájmu. Právě v ná-

Retail park Valašské Meziříčí (ČR)
Developer: RC Reinvest

RC Reinvest: From the Czech Republic to the growing markets of Romania and Serbia

The RC Reinvest development and investment company is continuing in its expansion on foreign markets. After it established itself as a developer of retail parks and retail and grocery chain stores in the Czech Republic and Romania, it is strengthening its position in neighbouring Serbia, which offers considerable potential, according to the company owners. In addition to retail projects, 80 of which the company has already completed, it is also expanding its activity to the construction of office spaces. In the Czech Republic, where it has its Central European headquarters, it is also involved in the rental flat segment. We discussed the current activities, future plans and perspectives of the individual markets with Miloslav Hartman and Jan Prokop, the founders and owners of RC Reinvest.

RC Reinvest – Romanian team

You have been operating on the Czech market for 12 years. When did you begin expanding to Romania? In which segments are you active?

JP: RC Reinvest was established in 2005 and the basic segment of its activities was the development of retail parks and retail shops (hypermarkets and supermarkets) for international grocery chains that were already established in the Czech Republic or were entering the market. With an interval of practically weeks we also expanded with them to Romania, which was experiencing huge growth. Two years later we entered Bulgaria and in 2014 Serbia. The Romanian market was definitely a challenge. Today it is "home turf" for us, where we can arrange a complete tailored service for clients. We have more than 80 projects behind us, more than two thirds of which are concentrated in Romania. From retail, which is the dominant component of our business in all the countries, we have gradually expanded our activity to the area of energy (the development of solar power plants), and subsequently to the development of modern office buildings – primarily in the regional Romanian cities. Our greatest current investment is an office project with about 32,000 m^2, which we are preparing in Bucharest.

So how many countries are you represented in?

MH: We are currently doing business in four countries. In the Czech Republic, where our company's headquarters is located, and also in Romania, Bulgaria and Serbia, where the regional implementation teams and local representation are concentrated. Today Romania is our largest market. We also see a great potential in Serbia, both in the retail and the office sectors. In addition to the development of projects for our partners, today we also act in the role of an investor. This means we own, lease and manage the completed retail parks and office buildings. In the Czech Republic the company's portfolio includes a dental clinic building in Prague, for example, in addition to retail, or a set of blocks of flats in the centre of Brno, which is currently undergoing reconstruction into about 70 residences meant for rental. It is

Retail park Vršac (Serbia)

Retail park Vyškov – 2. etapa (ČR) ▪ Developer: RC Reinvest

jemním bydlení vnímáme v Česku velký prostor pro další rozvoj.

Spolupracujete s velkými potravinářskými řetězci. Připravujete projekty i pro další investory?
JP: Zajišťujeme komplexní servis, od vyhledání vhodné lokality a analýzy majetkoprávních vztahů, přes scelení a zasmluvnění pozemků, zasíťování, až po územněplánovací procesy, povolovací procesy a vlastní stavbu. Tzn. naším partnerem může být potravinový, sportovní či nábytkářský řetězec, stejně jako koncept DIY, nebo společnosti a developeři z oblasti maloobchodu, administrativy či logistiky. Máme zkušenosti se scelováním pozemků i v řádu stovek hektarů. Klient navíc do projektu vstupuje v libovolné fázi. Někteří preferují převzetí nemovitosti již ve fázi územního rozhodnutí nebo stavebního povolení, jiní upřednostní realizaci objektu na klíč. Tzn. vytváříme řešení na míru potřebám konkrétního klienta i daného trhu.

Jak je to s povolovacími procesy v Rumunsku a Srbsku? Jak se vám daří se prosadit?
MH: Legislativa v těchto zemích má své nástrahy a specifika, zejména v oblasti majetkoprávních vztahů a jednání s katastry. V Srbsku je navíc každý m² zatížen významnou lokální taxou, což do značné míry brzdí další stavební rozvoj, především v Bělehradě. Je potřeba také brát v potaz částečně odlišnou mentalitu a specifika vyjednávání v zemích jihovýchodní Evropy. Pro řadu českých (i zahraničních) investorů tak najít důvěryhodného místního partnera nebylo a není úplně jednoduché. My tyto trhy dobře známe a to je i důvod, proč jsme zaznamenali takový úspěch. Dokážeme připravit obchodní koncept na míru a dovést až k úspěšné realizaci stavby. To je naše know-how. Od počátku pracujeme pro velké německé giganty, kde jsou velmi tvrdé podmínky a nároky na kvalitu, a shodný standard garantujeme i ostatním investorům.

Realizujete i vlastní developerské projekty. Jak hodnotíte perspektivy jednotlivých trhů? Na jakých projektech aktuálně pracujete?
JP: V Rumunsku jsou již velké potravinové řetězce více méně zastoupeny a místní trh je tak více nasycený, zatímco **do Srbska** tyto společnosti teprve nově vstupují, tzn. jak v oblasti jednotlivých prodejen (hypermarketů či hobbymarketů atd.), tak rozvoje retail parků zde vnímáme rostoucí poptávku a obrovský potenciál. Do budoucna je tento trh jednou z našich priorit. Ještě letos začínáme stavět v srbském městě **Vršac** a přinejmenším jeden další z připravovaných projektů chceme posunout do fáze stavebního povolení. V brzké době zahájíme výstavbu retail parků v **Dorohoi (Rumunsko)**, v **Gherla (Rumunsko)**, a další lokality jsou ve stadiu příprav – např. projekt dvou hypermarketů doplněných retail parkem v **Satu Mare**, což je město s cca 120 000 obyvateli.
MH: Podařilo se nám najít mezeru dokonce na velmi konkurenčním trhu **Bukurešti**. Chystáme zde velký **maloobchodní projekt** s rozlohou v řádu desítek tisíc m² a s investicí okolo **35 milionů eur**. Rumunský zákazník je na módu a trendy jako takové hodně senzitivní, tzn. věříme, že bude pro něj atraktivní. Zatím jsme ale v počátcích a mohu prozradit jen tolik, že nepůjde o klasické shopping centrum.

Jaké jsou vaše aktivity v kancelářském sektoru?
MH: V kancelářském sektoru se koncentrujeme převážně na **regionální města**. Působí zde řada nadnárodních společností, především z průmyslové sféry, a na rozdíl od rumunské metropole, kde již vyrostla škála administrativních budov, zde moderní kancelářské prostory prakticky nejsou k dispozici. Aktuálně pracujeme i na našem doposud největším kancelářském projektu, a to v Bukurešti, který by se měl stát naší vlajkovou lodí.
JP: Chceme navázat na již dokončené stavby v portfoliu, zúročit předchozí zkušenosti a současně zaplnit mezeru na kancelářském trhu. V tuto chvíli jsme v několika tendrech, tzn. nemohu být zatím konkrétnější. Největším z připravovaných projektů a naší prioritou je již zmíněná budova v hlavním městě, nabízející cca **32 000 m²** špičkových kanceláří v moderním standardu a s dostatečnou parkovací kapacitou. A věřím, že na ni navážou další. Realizační a projektovou dokumentaci mají na starosti místní projektanti. Architektonický koncept ale připravujeme společně s architekty z Česka.

Pojďme tedy zpět do Čech. Jaké jsou vaše ambice na českém trhu?
JP: Český retailový trh je již značně saturovaný. I tady ale nacházíme příležitosti k růstu. Aktuálně připravujeme dva projekty retail parků v regionech a pracujeme na rozšíření těch stávajících o další fáze – například ve Vyškově nebo v Letovicích. Renovací prochází náš park v Kyjově, kde doplníme nabídku o další nové prodejce.
MH: Nový potenciál vidíme zejména v oblasti rezidencí, resp. kvalitního nájemního bydlení, kde je

Dentální klinika, Praha ▪ Vlastník: RC Reinvest

Serbia is the market with a potential for retail expansion ▪ Visualisation: Retail park Vršac

in these rental flats where we see huge potential for further development in the Czech Republic.

You are cooperating with large grocery chains. Are you also preparing projects for other investors?

JP: We are providing a comprehensive service, from the search for suitable localities, property relationship analyses, the consolidation and contractual management of the land and the networking of the engineering infrastructure to the zoning and planning process, permit procedures and the construction itself. In other words, our partners can be grocery, sporting goods or furniture chains, just like DIY concepts or companies and developers from the area of retail, office or logistics. We have experience with the consolidating land on the order of hundreds of hectares. Plus the client enters the project in any phase. Some want to take over the property in the zoning and planning or building permit phase, others prefer the turnkey construction of the building. So we are creating solutions tailored to a specific client and the given market.

How are the licensing processes in Romania and Serbia? How did you manage to break through there?

MH: The legislation in these countries has its specifics and pitfalls, particularly in the area of property relations and negotiations with the land registry. In Serbia, moreover, each m² is encumbered by a significant local tax, which hinders further construction development considerably, especially in Belgrade. It is also necessary, to a certain extent, to take into account a different mentality and the specifics of negotiating in southeast European countries. Thus finding a trustworthy partner was not and is not all that easy for many Czech (and foreign) investors. We know these markets well, and that is one of the reasons why we succeeded to such an extent. We are able to prepare a tailored business concept and take it all the way to the successful realisation of the construction. That is our know-how. From the beginning we have been working for German giants, where there are very tough conditions and demands on quality, and we guarantee an identical standard to our other investors as well.

You also realise your own development projects. How do you evaluate the perspectives of the individual markets? What projects are you currently working on?

JP: In Romania the large grocery chains are already more or less represented and thus the local market is more saturated, while these companies are only now **entering Serbia**, i.e. we see growing demand and huge potential both in the area of the individual shops (hypermarkets or home improvement stores, etc.) and in the development of retail parks. This market is one of our priorities for the future. Before the year is out we will start building in the Serbian town of **Vršac** and we would like to move at least one of the other prepared projects to the building permit phase. We will soon begin the construction of retail parks in **Dorohoi (Romania)**, in **Gherla (Romania)**, and other localities are in the preparation phase, for example the project for two hypermarkets supplemented by a retail market in **Satu Mare**, which is a city with a population of about 120,000.

MH: We managed to find a gap in the highly competitive **Bucharest** market. We are planning a large **retail project** here with an area on the order of tens of thousands of m² and with an investment of around **35 million euros**. Romanian customers are very sensitive to fashions and trends, so we trust that it will be attractive to them. But so far we are at the beginning and I can only reveal that it will not be a classic shopping centre.

What are your activities in the office sector?

MH: In the office sector we concentrate primarily on **regional cities**. There are a number of multinational companies operating here, especially in the industrial sphere, and unlike the Romanian capital, where a wide range of office buildings have already gone up, here there are practically no modern office buildings available. We are currently also working on our largest office building project to date, which is in Bucharest and should become our flagship.

JP: We want to build on the already-completed buildings in the portfolio, to draw on our previous experience while filling a gap in the office market. At this moment we are in a number of tenders, so I cannot be any more specific as of yet. The largest of our prepared projects is our priority, being the aforementioned building in the capital city, offering about **32,000 m²** of prime offices in a modern standard and with an abundance of parking

nabídka dlouhodobě výrazně poddimenzovaná. V současné době realizujeme pilotní projekt v centru Brna a s dokončením počítáme letos v září. Na financování dlouhodobě spolupracujeme s UniCredit Bank. Rekonstrukcí a dostavbou zde vznikne 68 bytů převážně 1+kk a 2+kk, které jsou atraktivní pro movitější studenty, nebo mladé lidi po škole, kteří v Brně studovali a dnes zde pracují převážně v technologických firmách. Brno je technologický hub, jsou zde dvě technické univerzity a na ně je navázána řada vývojových a výrobních firem. Pokud pilotní projekt naplní předpokládané ambice, vnímáme zde velký prostor i do budoucna.

Necháváte si všechny dokončené projekty v portfoliu?
MH: Dokončené projekty si necháváme. Vše je ale otázkou nabídky a poptávky a není tajemstvím, že trh dnes přeje divesticím. První etapu parku ve Vyškově tak získal letos v březnu investiční fond DRFG. Nebráníme se ani akvizicím, primárně nás ale zajímají nemovitosti, které mají developerský potenciál.

Jaké jsou tedy plány do budoucna? Zvažujete také vstup do dalších zemí?
MH, JP: Prioritou jsou pro nás nadále trhy, které dobře známe a které mají růstový potenciál. Tzn. v oblasti maloobchodu a kanceláří především Rumunsko a Srbsko, kde nás čekají atraktivní a poměrně rozsáhlé investice – ať již v oblasti vlastního developmentu nebo ve spolupráci s partnery. V České republice pokračujeme v rozvoji retailových projektů a věříme v potenciál nájemního bydlení. Tento segment je pro nás zajímavý a současně přispívá k diverzifikaci našich aktiv. Tzn. naším cílem je posilování portfolia ve všech zemích a další růst. Ve střednědobém horizontu nevylučujeme expanzi na maloobchodní trh v Polsku.

RC Reinvest a.s.
Brněnská 509/11a, Vyškov 682 01
e-mail: info@rcreinvest.cz
Tel.: +420 545 213 781
www.rcreinvest.cz

RC Reinvest plans further growth

capacity. And I believe that there will be more to follow. Local designers are responsible for the implementation and project documentation, though we are preparing the architectural design together with architects from the Czech Republic.

So let's return to the Czech Republic. What are your ambitions on the Czech market?
JP: The Czech retail market is already quite saturated. But here, too, you can find growth opportunities. We are currently preparing two retail park projects in the regions and we are working on expanding the existing ones by further phases – for example in Vyškov or in Letovice. Our park in Kyjov is also undergoing renovations. The assortment will be expanding by two new vendors here.
MH: We see new potential primarily in the area of residences, or quality rental housing, to be precise, where the offer has long been significantly undersized. We are currently implementing a pilot project in the centre of Brno and it is slated for completion this September. We have long been cooperating with UniCredit Bank for financing. Through the reconstruction and additional construction there will be 68 flats here, predominantly with one or two rooms and kitchenettes, which are attractive for wealthier students, or young people just out of school, who studied in Brno and are now working here, primarily in the technological companies. Brno is a hub of technology. There are two technical universities here and there are a number of development and manufacturing companies here that are linked to them. If the pilot project fulfils the expected ambitions, we see a lot of room here for the future.

Do you leave all your completed projects in the portfolio?
MH: We keep all the completed projects. But it is all a question of supply and demand and it is no secret that these days the market favours those who are divesting. Thus DRFG investment fund acquired the first phase of the park in Vyškov this March. We are not against acquisitions, either, but we are primarily interested in property that has a development potential.

So what are your plans for the future? Are you also considering entering other countries?
MH, JP: The priority for us continues to be the markets that we know well and that have growth potential, in other words in the area of retail and offices, primarily in Romania and Serbia, where attractive and relatively large investments await us, whether in the area of our own development or in cooperation with partners. In the Czech Republic we are continuing in the development of retail projects and we believe in the potential of rental housing. This segment is interesting for us and, at the same time, it contributes to the diversification of our assets. This means our goals are to strengthen the portfolio in all the countries and further growth. In the medium term we do not rule out expansion to the retail market in Poland.

RC Reinvest a.s.
Brněnská 509/11a, Vyškov 682 01
e-mail: info@rcreinvest.cz
Tel.: +420 545 213 781
www.rcreinvest.cz