

## **GALERIA KATOWICKA – SUKCES PIERWSZEGO KWARTAŁU 2018**

Pierwszy kwartał 2018 roku to dla Galerii Katowickiej kontynuacja regularnie wysokich wyników footfallu i towarzyszących im wzrostów sprzedaży. Przy odwiedzalności utrzymującej się na poziomie około 1,3 mln odwiedzin miesięcznie obroty najemców rosną średnio o ok. 8% miesięcznie w porównaniu z adekwatnym okresem poprzedniego roku. Rekordowym miesiącem był styczeń 2018, gdzie progres wyniósł aż 13%.

### **Stabilny footfall, obroty w górę**

Jednym z wyznaczników sukcesu Galerii Katowickiej jest odpowiednio dobrany tenant-mix, dostosowany do dynamicznie zmieniających się oczekiwań klientów. Dotyczy to zarówno nowych najemców, jak i procesu przedłużania umów funkcjonujących już lokali. Składają się na to również inne atuty Centrum – m.in. doskonała lokalizacja i szeroka oferty spędzania wolnego czasu.

*- Liczba klientów Galerii Katowickiej utrzymuje się na wysokim poziomie, a wartość sprzedaży nadal rośnie – to stabilny trend, wyraźnie odczuwalny pomimo wprowadzenia tzw. niehandlowych niedziel. Widać, że Galeria Katowicka zajmuje ważne miejsce w tkance miejskiej, inspirowanie otoczenie, zyskując tym samym lojalnych klientów, którzy chętnie nas odwiedzają i równie chętnie robią tu zakupy – mówi Joanna Bagińska, Dyrektor Galerii Katowickiej.*

### **Nowości w ofercie i przedłużenia umów**

W pierwszym kwartale 2018 roku, na powierzchni ok. 485 m kw., pojawił się bardzo oczekiwany przez klientów najemca – sieć **Empik**, który – obok swojej standardowej oferty – inicjuje także wydarzenia kulturalne, będące dodatkowym atutem tego miejsca, a to z kolei, doskonale wpisuje się w strategię działań Galerii Katowickiej.

Ponadto, w ciągu minionych trzech miesięcy, kilkunastu najemców zdecydowało o przedłużeniu umów najmu. Są to: drogerie **Hebe** oraz **Superpharm**, salony obuwniczy **Deichmann**, **Foot Locker** i **Venezia**, najemcy **Etam**, **Unisono**, a także **Ochnik** i sieci **Smyk**. Umowy przedłużyły również: **Tescoma**, **Vision Express**, pojawiło się też nowe stoisko **Banku Millenium**.

### **Nie tylko bogate portfolio marek**

Atutem Galerii Katowickiej, obok dobrze skonstruowanego tenant-mix, jest również wyważona polityka marketingowa, łącząca organizowane akcje z pozytywnym zaskakiwaniem klientów, nawet przy okazji – wydawałoby się – standardowych wydarzeń, obecnych praktycznie w każdym centrum handlowym. Dobrym przykładem może tu być

Dzień Babci i Dziadka (akcja „Podaruj Dziadkom Przeżycia Życia”) czy Walentynki z romantyczną kolacją serwowaną w specjalnie zaaranżowanej strefie Galerii.

Sukces budują także duże, niestandardowe projekty, takie jak **Akademia Biznesu**, będąca nowym rozdziałem innowacyjnego, wielokrotnie nagradzanego przedsięwzięcia CSR Galerii Katowickiej, Projektu Wyższy Poziom. Akademia to szkolenia i warsztaty ze znanymi prowadzącymi (np. Ireną Kamińską – Radomską czy Marcinem Prokopem), nauka chińskiego i angielskiego w biznesie, konwersacje z native speakerem czy spotkania branżowe z ekspertami z różnych profesji. Z kolei propozycją dla najmłodszych jest **Językowe Pendolino**, kursy języka włoskiego. Inauguracja nowej odsłony Projektu Wyższy Poziom nastąpiła 19 lutego, a zajęcia będą trwały do końca roku.

*- Pokazujemy, że Galeria Katowicka kreuje przestrzeń miejską oraz skutecznie integruje i pobudza do rozwoju różne środowiska, odpowiadając tym samym na pozazakupowe oczekiwania klientów. Wspieramy ich również w poszerzaniu umiejętności i wzmacnianiu wybranych kompetencji. Pokazujemy najnowsze trendy w biznesie, w rozwoju firm, ich promocji i działalności. Dostarczamy lokalnej społeczności tego, co wartościowe i ważne –* mówi Joanna Bagińska, Dyrektor Galerii Katowickiej.

Doskonała lokalizacja, szeroka propozycja spędzania wolnego czasu, umiejętnie skonstruowany tenant-mix, a także prawidłowe zdiagnozowanie potrzeb klientów i przygotowanie dla nich odpowiedniej oferty – to atuty Galerii Katowickiej mające przełożenie na wysoką odwiedzalność i rosnące wyniki sprzedaży.

\*\*\*\*

**Galeria Katowicka** mieści się w ścisłym centrum Katowic i jest unikalnym kompleksem komunikacyjno-komercyjnym. Powierzchnia najmu wynosi 47,500 m<sup>2</sup> i obejmuje ponad 200 lokali, restauracji i punktów handlowych, m.in. Peek & Cloppenburg, TK Maxx, Multikino, Zara, Pull & Bear, Bershka, C&A, Reserved, Euro, Douglas czy Flying Tiger Copenhagen. Posiada także 10 salowe Multikino z salą Xtreme – najnowocześniejszą w Polsce, wyposażoną w system dźwiękowy Dolby Atmos. Centrum handlowe połączone jest bezpośrednio z dworcem kolejowym i podziemnym terminalem autobusowym komunikacji miejskiej. W sąsiedztwie powstaje kompleks biurowy Grand Central. Galeria Katowicka została otwarta 18 września 2013 r.

Więcej informacji na: [www.galeriakatowicka.eu](http://www.galeriakatowicka.eu)

Za zarządzanie Galerią Katowicką, codzienne funkcjonowanie obiektu oraz kwestie związane z wynajmem powierzchni handlowej, odpowiada spółka **APSYS Polska**.

**APSYS** jest jednym z wiodących operatorów branży centrów handlowych w Polsce i we Francji. Firma powstała w 1996 roku i działa jako inwestor, deweloper, agent ds. najmu, menadżer projektu oraz zarządca nieruchomości. Tworzy innowacyjne, „szyte na miarę” projekty uwzględniające specyfikę danego miejsca, kontekst społeczny oraz środowisko naturalne. Do największych inwestycji firmy należą Manufaktura w Łodzi oraz Posnania w Poznaniu, otwarta w październiku 2016 jako największe centrum zakupów, rozrywki i rekreacji w Wielkopolsce (100 000 m<sup>2</sup> GLA). APSYS Polska zarządza obecnie 1 000 000 m<sup>2</sup> GLA w 24 centrach handlowych zlokalizowanych w 17 największych miastach w Polsce. Firma i jej projekty były wielokrotnie nagradzane przez PRCH, ICSC, EuropaProperty oraz CiJ w dziedzinach rozwoju, zarządzania oraz marketingu.

.....

Dodatkowych informacji udziela:

**Agnieszka Dźwigoń:** [agad@openmedia.pl](mailto:agad@openmedia.pl); Tel. +48 698 618 575

Kontakt do Rzecznika Prasowego Galerii Katowickiej:

**Dawid Prymas:** [dprymas@goldenrocket.pl](mailto:dprymas@goldenrocket.pl); Tel. +48 883 222 500