

# NEINVER

## Amsterdam The Style Outlets

September 2022





# Index

1



COMPANY  
DESCRIPTION

2



DEVELOPER &  
INVESTOR OF  
PROPERTY

3



MANAGER OF  
PROPERTY

4



RETAIL & OUTLET  
SPECIALIST

# About Neinver

## Asset Amsterdam The Style Outlets

Founded in 1969, NEINVER is a leading EU property development, investment and management.

This family-owned company has over 25 years specialization in the outlet sector in EU.

It currently manages a portfolio of assets of €1.5 billion of Gross Asset Value with the aim to continue excelling and delivering returns to its partners whilst growing its asset base and increasing its presence in new countries.

### Key numbers

**519,000** m<sup>2</sup> GLA under management

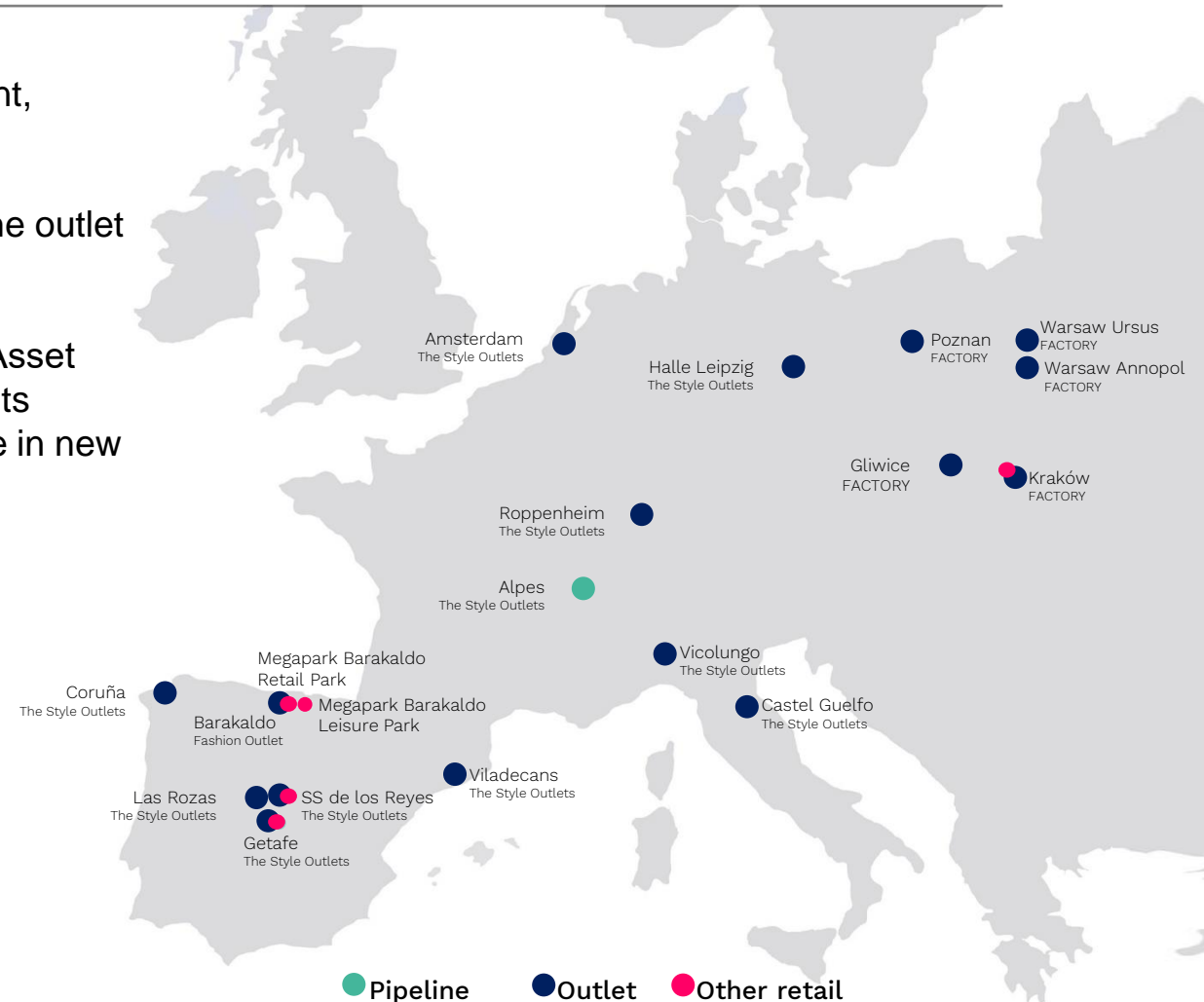
**22** retail assets in 6 countries

**1,600** retail units

**800** brand partners

**500,000** m<sup>2</sup> of retail properties developed

**2M** m<sup>2</sup> of logistic properties developed





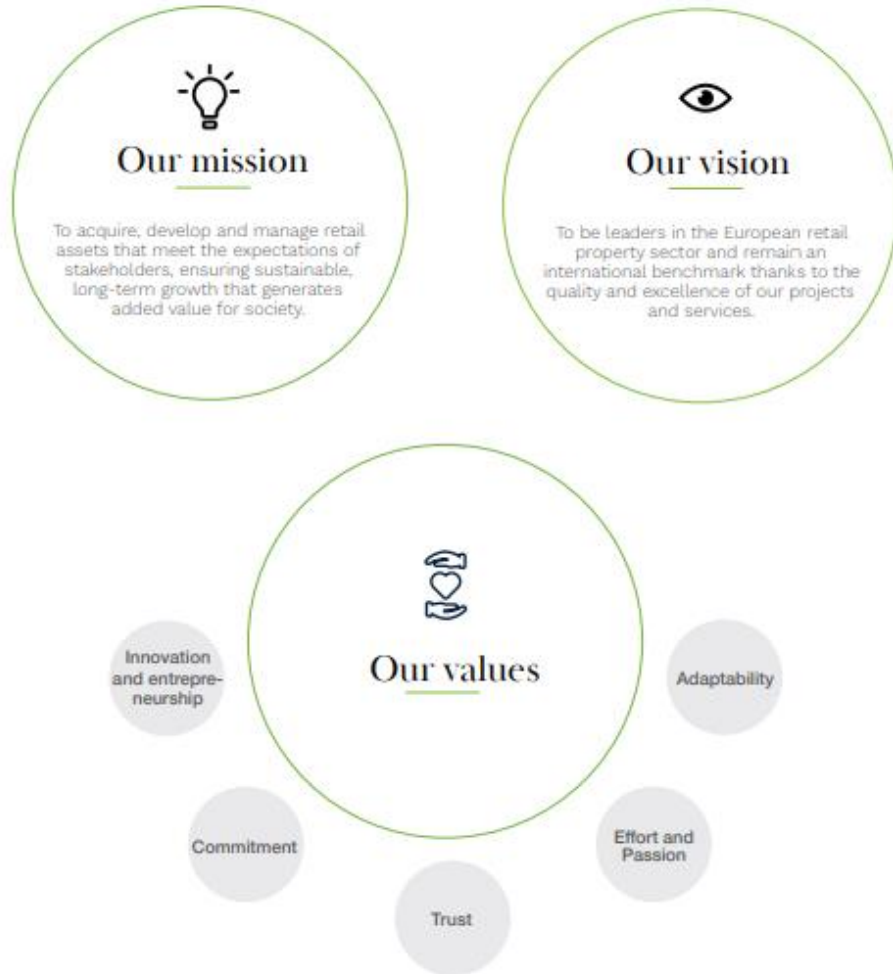
BIENVENUE WELKOM WILLKOMMEN  
WELCOME 歡迎 BIENVENIDO

amsterdam  
thestyleoutlets

MILAN

dat je afstand houdt

# Developer, investor of Retail property



16

ENRICO COVERI

ERBORISTERIA

castel guelfo  
thestyleoutlets

NEW DECADE  
NEW STORIES

Oltre 200 brand  
SCONTI DAL 30% AL 70%

More than  
200 brands  
DISCOUNTS FROM  
30% TO 70%

castel guelfo  
thestyleoutlets

ANTOLOGIA

GAP

# Manager of retail and outlet assets

---

NEINVER has been recognized as one of the best management teams in the European outlet sector. Outlet asset management has been NEINVER's specialization since 1992. With a strong management platform, it focuses on different angles of the property value chain: asset, brands and consumer.

## Leasing management

Efficient lease management to optimize occupancy and sales densities of the Centres.

## Retail management

Efficient retail management to optimize sales and performance of our brand partners in the Centers.

## Facility management

Efficiency and excellence in maintaining the assets. In-house ECOP team for private works coordination.

## Digital

Omnichannel strategy to boost Centres' results through a tailored omniCRM system.

## Marketing management

Marketing strategy and campaigns benefit from local market knowledge. Direct support for brands to help them flourish.

## Sustainability management

Focusing on the positive impact on energy efficiency, climate change, water resources, circular economy and biodiversity and efficient sustainability risks management.



Getafe The Style Outlets



# Specialist in retail and outlet assets

Two highly-recognized outlet brands:



**thestyle**outlets



NEINVER...

...has developed and operated a wide number of large retail properties:

- Shopping centres
- Retail & leisure parks
- Outlet centres

The company has deeply specialized on managing outlet assets and this today has become key in differentiating the company and its value proposition.

NEINVER is a top operator of outlet centres in Europe and the leader in total GLA in the Spanish and Polish markets, where it was a pioneer in introducing the outlet concept.

Key figures (Outlet portfolio)

**+24%**

Sales increase  
2021 vs. 2020

**+3%**

Sales increase  
Q3 2021 vs. Q3 2019

**+16%**

Visitors increase  
2021 vs. 2020

**95%**

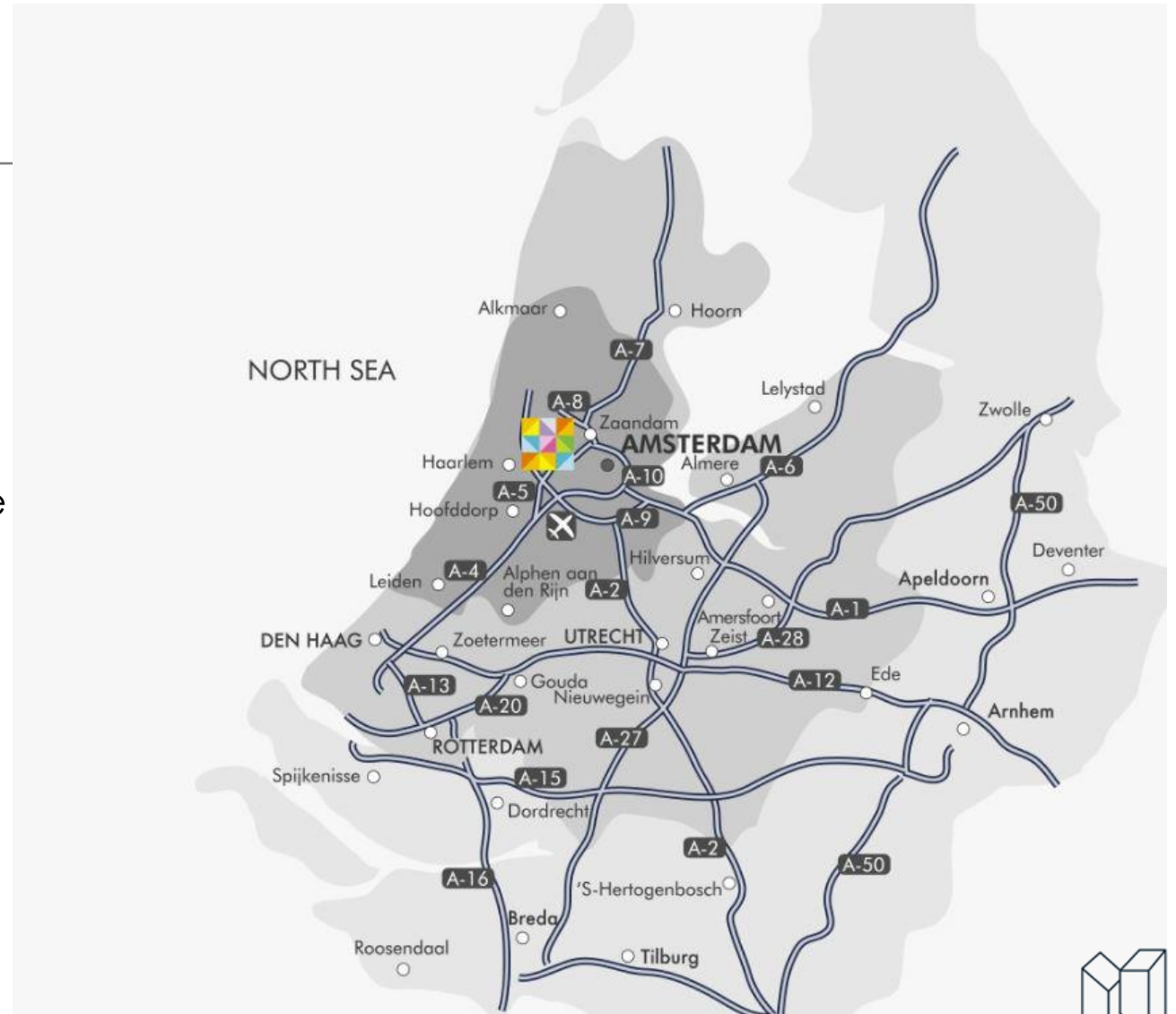
Occupancy

# Sugar City - development in 8-10 years

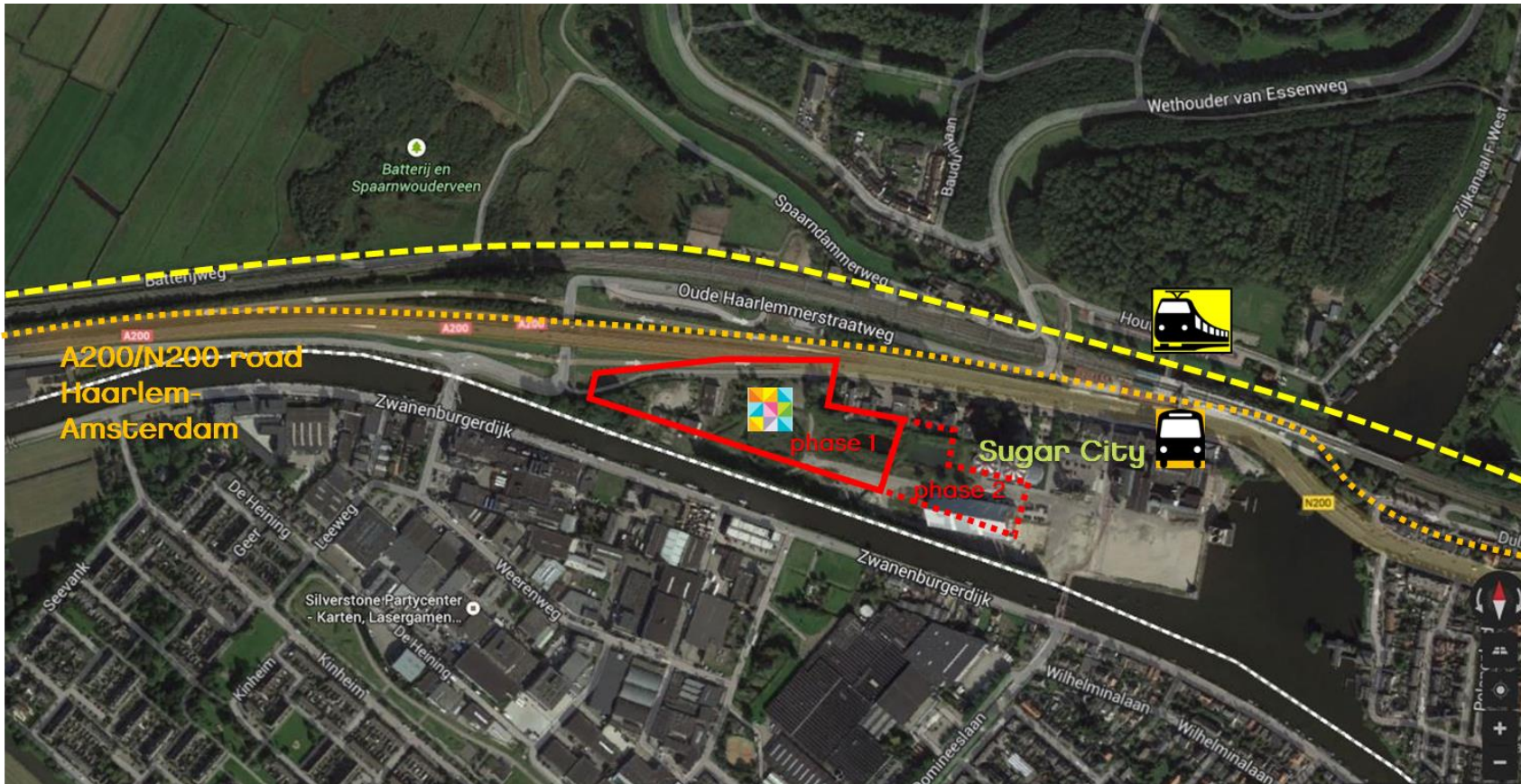


# Retail - location

- Centrale ligging in Halfweg, tussen Amsterdam- Haarlem.
- Verzorgingsgebied: 12.130.000 potentiële shoppers.
- Dichtbij Schiphol.



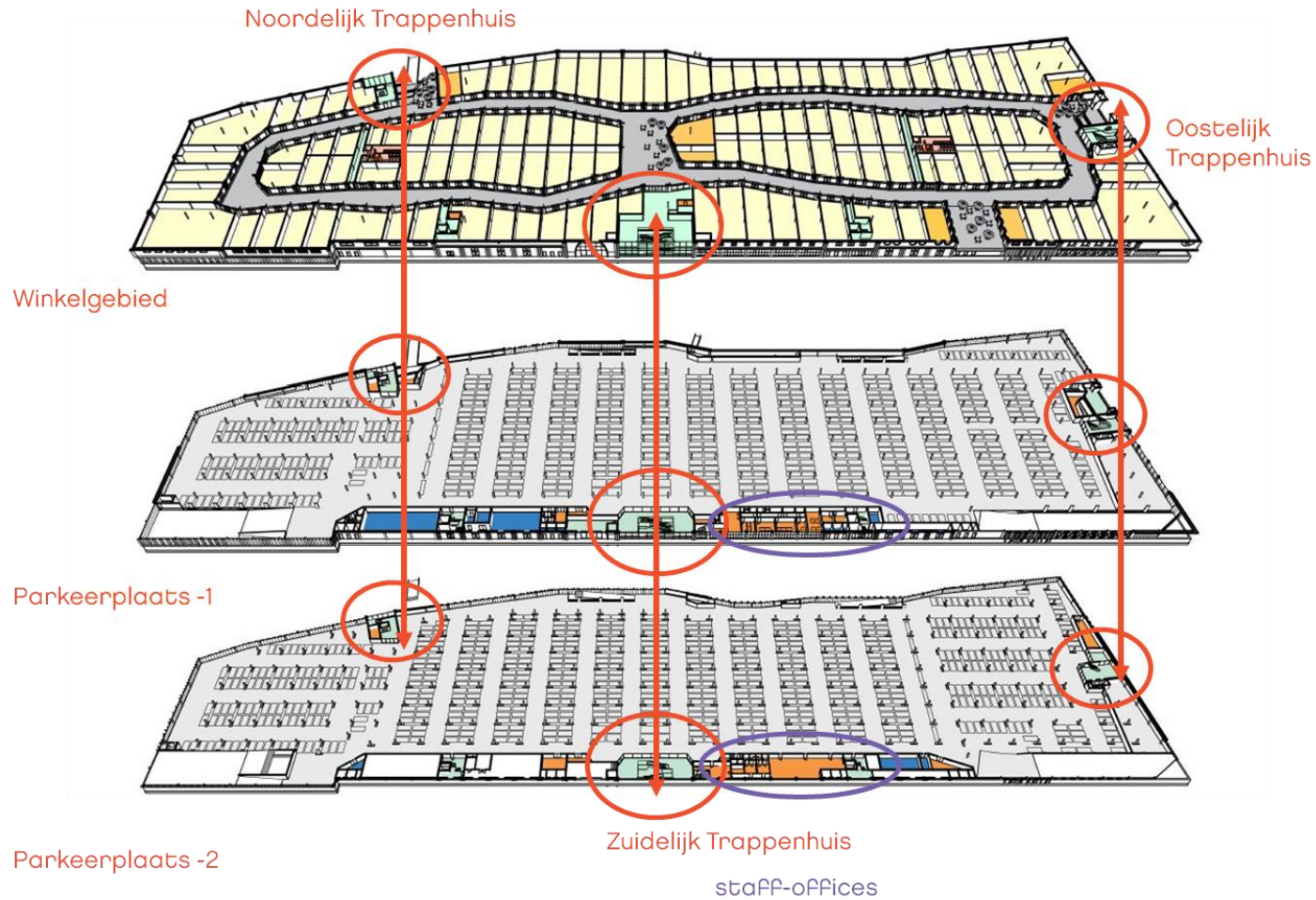
# Retail - location



Treinstation (Halfweg) bevindt zich recht tegenover Amsterdam the Style Outlets.

- Iedere 15 minuten een trein van en naar Amsterdam-Haarlem.
- Reizen vanaf Schiphol met 1 overstap.
- Bushalte op de N200 naast het treinstation.
- Vier keer per uur - Bus 80 Amsterdam Centraal-Haarlem-Zandvoort.
- Één keer per uur - Bus 161 van en naar Hoofddorp

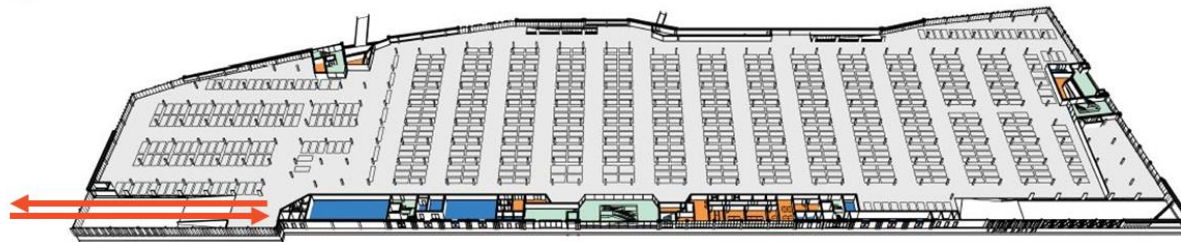
# Retail – lay-out



# Retail – lay-out



Winkelgebied

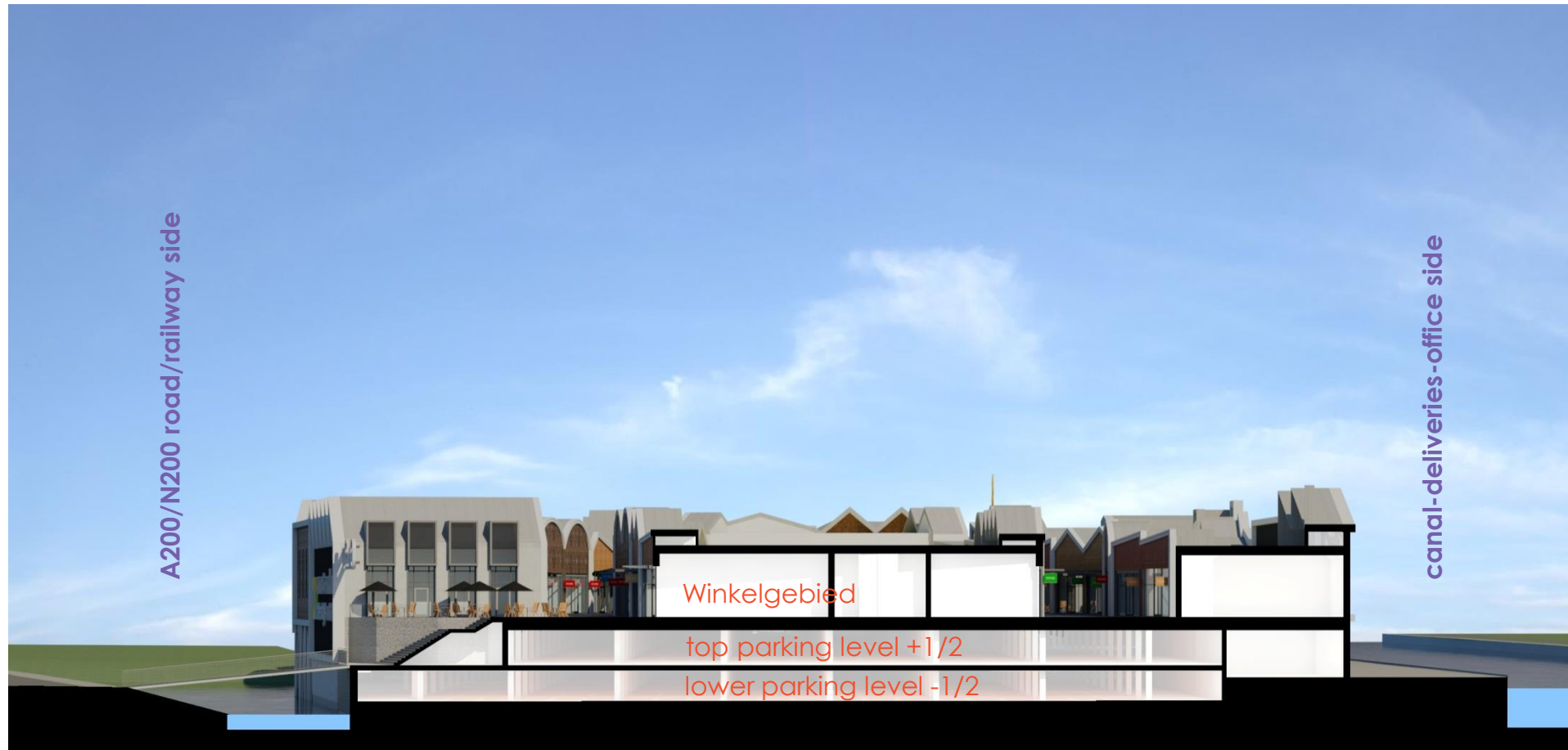


In- en uitgang parkeerplaats-1



In- en uitgang parkeerplaats-2

# Retail – lay-out



Doorsnede Sectie Noord-Zuid.

# Retail – how it works

---

- Business model is gebaseerd op groei (win-win), samenwerking mede door component omzethuur.
- Spelregels: minimaal 3 maanden oud (order datum) en tenminste 30% korting op de originele retailprijs.
- Lifecycle: verschillende Fases gebaseerd op FootFall, verzorgingsgebied, merkenaanbod, trends en data.
- Sport-Fashion brands – horeca
- Merkbeleving: experience, shop-fits en up-to-date blijven!
- Outlet operators in Europa: Fashion Outlets, The Style Outlets, Designer Outlets and Villages.
- Dagje uit: dwelltime: dal- piek momenten.
  
- Wat willen jullie graag weten/ vragen?







adidas

BALLIN  
AMSTERDAM

Dezigual

JACK & JONES®

Lee®



  
new balance



PUREWHITE

hunkemöller

SISSY-BOY

ONLY.

*SKECHERS*

Marc O'Polo

N A - K D

# Retail – what we do

---

## Retail Management:

- Contacten onderhouden en relaties bouwen met de Regiomanagers, Marketingmanagers en Store Managers van onze huurders.
- Bouwen van een community. Fun place to work!
- Commerciële momenten herkennen, anticiperen en organiseren van promotionele activiteiten/ acties.
- Rapporteren en analyseren van (verkoop)gegevens. Zowel intern als extern. Actie ondernemen aan de hand van de verkregen gegevens.
- Winkelbezoeken en Brand Meetings.
- Meedenken in oplossingen, uiteenlopend van personeel, sales, promotionele acties en VM.
- Prijs, Product, Promotie, Personeel, Proces.



# Retail & Marketing

We hebben momenteel een verzorgingsgebied dat in een driehoeksvorm rond het centrum kan worden gemeten, van Haarlem naar Hoofddorp naar Zaandam. In dit aandachtsgebied doen we verschillende activiteiten om bekendheid te creëren voor centrum:

- Nieuwsbrieven naar onze database
- Betaalde media & Eigen media
- OOH activaties in Abri's, Radio, Bussen, Metro, Kranten, billboards, tram...
- Speciale acties als Street Marketing Guerrilla
- PR mediaplan

**6 regio**

**Water**

Van alle watervindplaatsen heeft waarschijnlijk één de naam van het rivierengebied op zijn naam staan. Het is de Rijn. De Rijn is niet alleen een rivier, maar ook een handelsroute. Het is de Rijn die ons verbindt met de rest van Europa. Het is de Rijn die ons verbindt met de toekomst. Het is de Rijn die ons verbindt met de wereld.

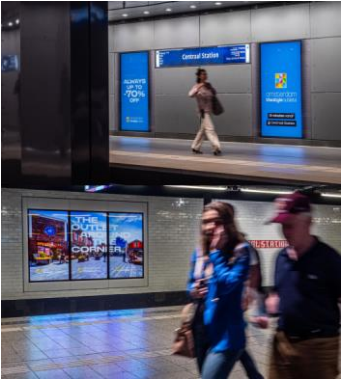
**Maar zo trots als we zijn, zo achteeloos gaan we ermee om**

**Zweten en lachen in de hitte bij Pride-workout**

Marin Meijer

Na tien seconden voor sommigen al een pauze

De afbeelding toont een artikel met een foto van een vrouw in een rode jurk en een foto van een Pride-workout.



NEINVER

# Retail & Marketing

## Centre Unique Selling Points.

### Plaats

Ons centrum ligt op een uitstekende locatie, op 10 minuten van station Haarlem & 10 minuten van station Amsterdam. Zowel de trein als de bus stoppen naast ons centrum. Naast het openbaar vervoer is het ook gemakkelijk om ons met de auto te bezoeken en bieden we 2400 parkeerplaatsen, waaronder EV-parkeren.

### Kortingen

Het hele jaar door bieden wij tal van kortingen aan onze klanten. We hebben uitverkoop gaande in de zomer- en winterseizoenen en hebben tactische momenten waarop we speciale kortingen bieden.

### Merken

Wij bieden een verscheidenheid aan merken in ons centrum. Groot assortiment food & beverage, mode, home, sportswear en footwear.

### Activeringen van het centrum

Speciale decoraties in het hele centrum om klanten aan te trekken, speciale VM om merken te ondersteunen en te highlighten.



# Retail & Marketing

## Bezoekersprofiel + Database.

- Ongeveer de helft van onze bezoekers zijn families en koppels.
- De meeste bezoekers komen met de auto.
- Een bezoek is meestal een dagje uit.
- Bezoekers die de meeste tijd doorbrengen in ATSO zijn vaak mannen.
- De meeste bezoekers zijn 35+
- Bezoekers zijn meest lokaal en komen uit de omgeving.
- Toeristen tijdens de vakanties.



21k  
Users



8k  
Users in DDBB



55k  
Monthly sessions

# Retail & Marketing

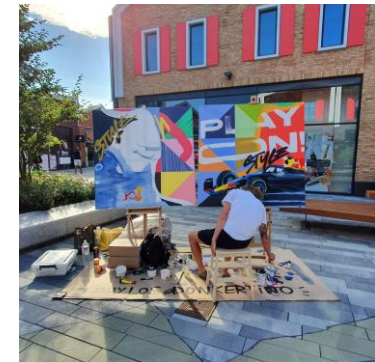
## 360 Touch points



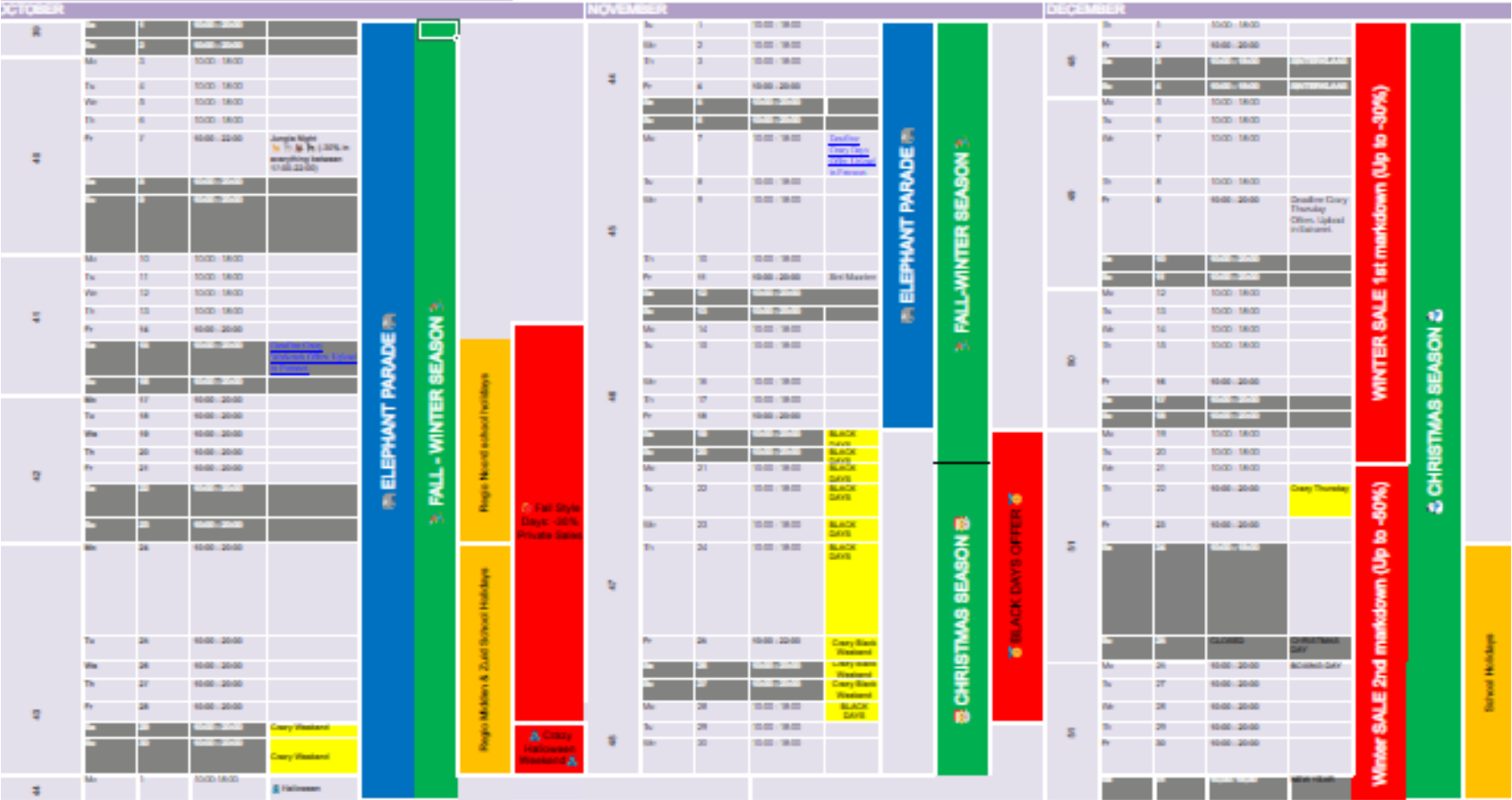
# Retail & Marketing

## Tactische Activaties.

- Shop of The Week: Every 2 weeks one store is highlighted on socials and throughout the centre.
- Crazy Days: Special offers only one day!
- Late Night Shopping: Open till 22h! Shopping at night is always a cool idea!
- Style Days: Let's make new leads!
- Jungle Night: Themed night, make those discounts roar!
- Black Days: A must have
- Job Fair: looking for staff? We got you covered!
- In centre animations: Always a nice to have!



# Retail & Marketing



Retail & Marketing Calendar



# Thanks!

