



Twenty years of real estate
**Húsz év
az ingatlanpiacon**

ELEMZÉS
Húsz év,
húsz ingatlanos
sztori

INTERJÚ
Baross Pál,
Hajnal István,
Kocsis Péter

KÜLÖNKIADÁS
SPECIAL EDITION
Mipim 2013

The world's property market for more than 20 years

mipim[®]
The world's property market

12 - 15 MARCH

2013

Palais des Festivals
Cannes, France
mipim.com

INVESTING IN REAL ESTATE ?

► MIPIM brings together the most influential players from **all international property sectors**, offering unrivalled access to the greatest number of development projects and sources of capital worldwide.

18,860 m ²	Exhibition surface
19,400	Delegates
1,860	Exhibiting Companies
1,600	CEO & Chairmen
220	Key Political Leaders
83	Countries
60	Conferences

REGISTER NOW

CONTACT: LAURIANNE DICECCA

+33 (0) 1 79 71 95 94

laurianne.dicecca@reedmidem.com

MIPIM, THE EXCLUSIVE EVENT FOR REAL ESTATE PROFESSIONALS

- Meet the right business partners among 4,100 investors and 4,000 developers
- Gain industry expertise thanks to more than 60 conferences with 200+ senior industry speakers
- Find the best solutions to increase the value of your property asset at the MIPIM Innovation Forum
- Experience our brand new Logistics Pavilion, the perfect hub for industrial and logistics opportunities
- Discover Turkey, MIPIM 2013 Country of Honour, through a special programme of events in a dedicated Pavilion

For more information, please visit our website: www.mipim.com

BUILDING TOMORROW'S WORLD



CÍMLAPSZTORI

Kerek születésnapot ünnepel idén a REsource IngatlanInfó, 1993-ban jelent meg először az újság. Jubileumi összeállításunkban megemlékezünk az általunk legfontosabbnak vagy legemlékezetesebbnek tartott eseményekről, sztorikról: önkormányzati lakásprivatizáció, Duna Pláza, devizahitelezés, Aréna Pláza, Tópark. Összeállításunk bemutatja, hogyan jutottunk el az első modern irodaházaktól a válságig. 20 év ingatlantörténelme évről évre.

5–11 Rövid hírek
Brief news

CÍMLAPSZTORI | COVER STORY

12–29 Húsz év az ingatlanpiacon
Twenty years of real estate market

INTERJÚ | INTERVIEW

- 30–33 William Benkő, a REsource alapítója
William Benkő, founder of REsource
- 34–37 Hajnal István: El kell dobni a régi tankönyveket
István Hajnal: We have to get rid of the old books
- 38–43 Baross Pál: Én még a téglá és malter generációja vagyok
Pál Baross: I still belong to the brick and mortar generation
- 44–47 Kocsis Péter: 2004-ben eldobták a gyeplőt
Péter Kocsis: In 2004 the reins were let go

ELEMZÉS | ANALYSIS

- 48–51 Három utca, három lakáspiac
Three streets, three housing markets
- 52–54 Irodapiac 2012
Office market 2012

INTERJÚ | INTERVIEW

- 52–57 Van új a nap alatt?
Zöld megoldások
Seeking green solution

LISTA | LIST

- 58–65 Zöld fejlesztések Magyarországon
Green developments in Hungary
- Folyamatban lévő zöld fejlesztések Magyarországon
Ongoing green developments in Hungary
- Építészeti tervezőirodák
Architecture firms



INTERJÚ

20 éves születésnapjára összeállításunk részeként olyan meghatározó ingatlanos személyiségekkel is beszélgettünk, akik sokat tapasztaltak az elmúlt években. Baross Pál, Hajnal István és Kocsis Péter más-más szemüvegen keresztül nézik-nézték ugyanazt a piacot, így az elmúlt húsz év különböző interpretációit ismerhetjük meg rajtuk keresztül.

KÖRINTERJÚ

A zöld minősítés ma már nem lehetőségnek, hanem alapkövetelménynek számít az új fejlesztések esetében, a most építés alatt álló projektek csaknem kivétel nélkül ebben a szellemben valósulnak meg. Milyen lehetőségei vannak a korábban átadott épületeknek? Melyek lehetnek a kitorési pontok, megkülönböztető jegyek, amellyel egy-egy fejlesztés kitűnhet a többi zöld projekt közül? Milyen új elvárások jelentek meg a piacon?

ELEMZÉS

Ha valaki csak néha pillant rá a budapesti modern irodapiac legfontosabb statisztikáit bemutató elemzésekre, akkor a 2012-es összesítő számokat látva vagy a szívéhez kapott, vagy szánakozó nevetésben törhetett ki. Ami a tavalyi évben történt a hazai irodapiacon, az, bár a trendek és az előzetes felmérések alapján megjósolható volt, a végleges és hivatalos számokat látva azonban több mint sokkoló.



Budapest, 2013. május

- ▷ Legnagyobb üzemeltető és ingatlankezelő cégek
- ▷ Lehetséges további költségcsökkentés?
- ▷ Banki ingatlanok üzemeltetése
- ▷ Költséghatékonyság növelése
- ▷ Zöld megoldások
- ▷ Vállalati ingatlan-dilemmák

Főtámogató

wts TAX LEGAL CONSULTING

Támogatók

CUSHMAN & WAKEFIELD

További információk:
www.portfolio.hu/rendezvenyek,
sales@portfolio.hu



Csűrös Csanád
Felelős szerkesztő//csuros@portfolio.hu

Húsz éves a REsource

Húsz évvel ezelőtt, 1993-ban jelent meg első alkalommal a REsource IngatlanInfó. A magazin nagyjából tehát egyidős a hazai ingatlanszektoral, hiszen a kilencvenes évek elején születtek meg az első modern bériróhadázak, és a kilencvenes évek közepén nőtt ki a semmiből az első korszerű bevásárlóközpontok is. Mostani, ünnepi számunkban visszaemlékezést tartunk, kísérletet teszünk arra, hogy összefoglaljuk az elmúlt húsz év ingatlantörténelmét. Természetesen összesítésünk szubjektív, mi így láttuk a mögöttünk álló két évtizedet. Minden évből egy eseményt vagy sztorit emeltünk ki, és reményeink szerint a kis történetek összeállnak egy egésszé, és kirajzolódik belőlük a teljes történet íve. A visszatekintésből kiderül, hogy milyen rövid idő alatt estek le a hozamszintek Magyarországon a nyugat-európai szintek közelébe, és az is, hogy valójában milyen rövid ideig tartott itthon a professzionális ingatlanszektor virágzása. A visszaemlékezés részeként olyan meghatározó ingatlanos személyiségekkel is beszélgettünk, akik sokat tapasztaltak az elmúlt években. Baross Pál, Hajnal István és Kocsis Péter más-más szemüvegen keresztül nézik-nézték ugyanazt a piacot, így az elmúlt húsz év különböző interpretációit ismerhetjük meg rajtuk keresztül. A visszaemlékezés közben persze nem feledkeztünk meg az egyik legégetőbb kérdésről sem, vagyis arról, hogy hol tartunk most? Egy piaci ciklus alján vagyunk, ahonnan felfelé (vissza) vezet az út, avagy egy teljesen új korszak kezdetén? Önök mit gondolnak?

REsource celebrates its 20th anniversary

REsource Propertyinfo first hit the newspaper stands in 1993. In fact, the magazine is just around the same age as Hungary's domestic real estate sector. The first modern office developments were completed in the early '90s and the first shopping centers begin to appear, from nowhere, in the mid '90s. In this, our jubilee edition, we decided take a trip down memory lane past the last twenty years of real estate history. Of course, our summary – like anyone's memory - is subjective and it is how we see the past two decades: Humor us. We highlight events or stories from throughout the last 20 years. We hope that these little snippets come together to create a whole picture, in which the entire story is clearly outlined. These vignettes show how quickly (and indeed how closely) Hungarian yield levels became on par with West European ones. They also illustrate how short-lived prosperity on the professional real estate sector was. As part of our trip down memory lane, we interviewed a number of dominant personalities in the real estate sector, people that have experienced a lot in recent years. Pál Baross, István Hajnal and Péter Kocsis have all observed the market through different lenses. Thus, we can discover a range interpretations of the past twenty years through them. Of course, in the midst of our nostalgia, we can never forget about one of the market's most pressing current issues, either, the big: where are we now? Are we at the bottom of the cycle, where there is only a way (back) up, or are we at the beginning of a completely new era? So, we ask you: looking back, looking at where we are now, and looking ahead; what do you think?



RE SOURCE

Minden, ami ingatlan

További híreket, elemzéseket látogasson el a honlapunkra! www.resourceinfo.hu

resourceinfo hírlevél

READ US DAILY//SUBSCRIBE@//www.resourceinfo.hu

Felelős szerkesztő | Editor-in-chief

Csűrös Csanád – csuros@portfolio.hu

Szerkesztő | Editor

Ditroy Gergely – ditroy@portfolio.hu

Szerzők | Contributors

Major Katalin, Nagy Bálint, Patkó Gábor, Palkó István

Szerkesztőségi munkatárs | Advertising coordinator

Gombos-Nagy Anita – nagy.anita@portfolio.hu

Fordító | Translator

Nagy András

Olvasószerkesztő | Hungarian copy editor

Maruszkó Judit

Angol korrektúra | Copy editor

Esther Holbrook

Fotó | Photo

Todoroff Lázár, Fotolia.com, MTI, Profimedia.hu

Tervezőszerkesztő | Design & Layout

Benes Bátor Márkó – benes@portfolio.hu

Értékesítés | Sales

Agócs Balázs – agocs@portfolio.hu

Balaton Gábor – balaton@portfolio.hu

Felelős kiadó | Publisher

Bán Zoltán

NET Média Zrt.

1033 Budapest, Polgár u. 8–10.

Tel: (+36-1) 327-4080, fax: (+36-1) 327-4081

E-mail: resource@portfolio.hu

www.resourceinfo.hu

HU ISSN 1419-4392



A REsource IngatlanInfó bármely részének másolásával és terjesztésével kapcsolatban minden jog fenntartva.

A NET Média Zrt. valamennyi, a REsource IngatlanInfóba bekerülő adatot, információt, hírt megbízható, ellenőrizhető forrásból szerez. Az adatokat és információkat – lehetőségeikhez képest – a megjelenés előtt kontrollálják. Mindezen körülmények ellenére előfordulhat, hogy a REsource IngatlanInfóban utóbb tévesnek bizonyuló hírek, információk jelennek meg. Eppen ezért felhívjuk tisztelt olvasóink figyelmét, hogy ha a megjelenített hírek, információk alapján gazdasági, pénzügyi döntést kívánnak hozni, úgy előzőleg az információk megfielőségét, valóságátartalmát ellenőrizték. A megjelenő információk esetleges valótlanágából, pontatlanságából eredő károkért a NET Média Zrt. mindenfélelősségét kizárja.

Portfolio.hu

Újabb történelmi mélypont a lakásárakban

Újabb visszaesést mért a lakásárakban az **FHB** negyedévente publikált Lakásárindexe. Az árak zuhanása továbbra is látványos, és a piacot segítő hatások legkorábban az idei év végére eredményezhetnek érdemi változásokat. Az FHB Lakásárindex legfrissebb adatai szerint 2012 harmadik negyedévében csökkentek a lakásárak Magyarországon mind az előző negyedévhez, mind 2011 hasonló időszakához képest. A 2010-es 5,1%-os csökkenés után 2011-ben 1,9%-kal csökkentek a lakásárak nominálisan, reál értelemben pedig 5,5%-kal. 2011 második felében az első félévhez képest további 1,6%-kal mérséklődtek az árak, majd ez a negatív tendencia némileg változott 2012 második negyedévében, amikor kismértékű növekedés látszott alacsony forgalmi adatok mellett. A harmadik negyedéves csökkenés ellentétben a 2012 első felében mért kedvezőbb folyamatokkal, inkább a lakáspiac fundamentumai által indokolt lassú lejtemetthez illeszkedik. 2012 harmadik negyedévében nominálisan 1,5%-kal csökkentek a lakásárak az előző negyedévhez képest. 2011 hasonló időszakához képest a mért érték 1%-os csökkenést jelent.

Az adatok alapján elmondható, hogy bár 2012-ben néhol fordulat jelei figyelhetők meg, és a lakásárak csökkenésének üteme 2009-2011 között országos szinten lényegesen mérséklődött, az ala-

csony forgalom melletti árnyomás még enyhén lefelé mutató. 2012 első félévében a korábban feltárt fordulat tartósságának valószínűségét csökkentette, hogy az elmúlt 10 év legalacsonyabb lakásforgalma mellett zajlott le. A 2012-es év egészében ezért még nem köszöntött be a fordulat, és a piacot továbbra is a makrogazdasági környezet gyengesége határozta meg. Legkorábban 2013 év végére lehet mérhető hatása a 2013 januárjától még kedvezőbb feltételekkel nyújtott állami támogatású otthonteremtő lakáshiteleknek. Az éves lakástranzakciók számának a lakásállományhoz viszonyított, jelenleg hozzávetőlegesen 2%-os aránya mind nemzetközi összevetésben, mind historikusan nagyon sekély valós piacot mutat, amelynek megduplázódásakor sem beszélhetnénk túlfűtött állapotról. Ez egyrészt azt jelzi, hogy a háztartásoknál igen nagy az elhalasztott lakáskeresleti döntés, másrészt azt, hogy az ártrend megváltozása gyorsan, pár negyedév alatt megtörténhet, így ez biztató jel lehet a piac számára. A meglévő kereslet egyik legfontosabb eleme az első lakást vásárlók szegmense, amely kulcsfontosságú a lakóingatlanok piacán: kevesebb saját lakásvásárlói, fenntartói tapasztalattal, rövid munkapiaci múlttal rendelkező, jellemzően karrierjük elején járó 19-35 éves fiatalokból áll. Az első lakásukat vásárolni tervezők lehetőségei fokozatosan javultak az elmúlt év során a támogatási rendszer újjáélesztésének, majd az idén januári bővítésének következtében. A 2013 januárjától kedvezőbb kamatok és törlesztőrészek reális alternatívát kínálnak az albérleti díj helyett. Az FHB Lakásárindex kutatásában öt olyan lényeges szempontot vizsgál, amely meghatározza a fiatal vásárlók döntését. Ezek a munkalehetőség, a lakásárak, az állami támogatás, a hitelezési feltételek, illetve az infláció. A vizsgálatok szerint az előbbi tényezők közül az elmúlt évben csak az infláció változott az első lakásvásárlók számára kedvezőtlenül.

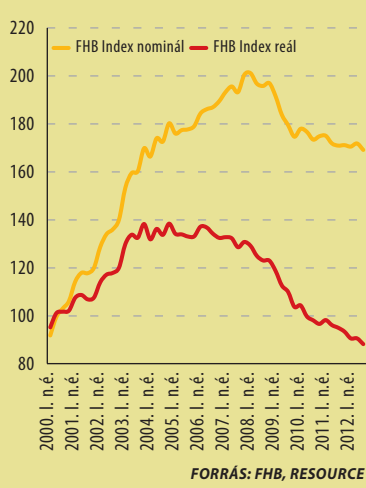
Eladtak egy irodaházat Budapesten

Az **IVG** értékesítette az *Infoparkban* általa fejlesztett hat épület közül az utolsóként épített *Infopark E irodaházat*. A vevő a görög **Bluehouse Capital** ingatlanbefektetési alap, mely befektetéseivel a közép- és dél-európai piacra specializálódott. A tranzakció értékét a felek nem hozták nyilvánosságra. Az Infopark E jelű irodaház, mely 2009-ben került átadásra, összesen mintegy 17 200 nm bérbeadható területtel és 269 férőhelyes mélygarázzsal rendelkezik, a bérbeadottsága 86%-os. A LEED Silver minősítéssel is rendelkező épület bérlői között található a **Lufthansa Systems**, a **National Instruments**, a **Kraft Foods** és az elsőként Magyarországra települt EU szervezet, az **Európai Innovációs és Technológiai Intézet**. Az Infopark innovációs és technológiai parkot az IVG fejlesztette Budapesten egy közel hat hektáros területen 1998 óta. Az irodaparkban közel 100 000 nm bérbeadható terület épült fel 2009-ig. „A magyar ingatlanpiac jelenleg nem túl vonzó célpont a nemzetközi befektetők szemében. Ezért is nagy öröm számunkra az Infopark E épület sikeres eladása” – mondta *Kay-Uwe Blandow*, az IVG Hungary Kft. ügyvezető igazgatója. A görögországi központtal rendelkező **Bluehouse Capital** jelenleg Bulgáriában, Horvátországban, Görögországban, Szerbiában, Romániában és Csehországban rendelkezik ingatlanbefektetésekkel.

Egyre több ingatlant vásárol a norvég állam

A norvég állami olajalap (**NBIM**) 2,4 milliárd euró értékben alapít befektetési alapot az amerikai **Prologis**-szal. A Prologis European Logistics Partners névre keresztelt új alap 50-50 százalékban lesz az NBIM és a Prologis tulajdona. Az alap a Prologis által fejlesztett európai logisztikai ingatlanokat fog vásárolni. A 430 milliárd eurót kezelő norvég nyugdíjalap két évvel ezelőtt kez-

Az FHB Lakásárindex alakulása





GREEN HOUSE

dett el ingatlanokat vásárolni, azonban eddig kizárólag irodaházakat és kiskereskedelmi ingatlanokat vett.

Átadták a Skanska új irodaházát

A terveknek megfelelően, a 2012. december 15-én kiadott jogerős használatbavételi engedéllyel, valamint a két első bérlő egyidejű beköltözésével hivatalosan is átadásra került a *Green House*, a **Skanska** legújabb irodaház-fejlesztése. A **XIII. kerületi Önkormányzat Építésügyi Csoportja** határozatában megerősítette, hogy a Green House minden szakhatósági követelménynek maximálisan megfelelt. Az első beköltözők (az **ABB** és a Skanska Property Hungary) már birtokba vették az épületet. Az „A” kategóriás, LEED Platinum előtanúsított Green House a Kassák Lajos, Tüzér és Lőportár utcák által határolt területen

áll, szomszédságában található a *Kassák Park*. A 17 800 négyzetméternyi területet kínáló irodaház a Skanska közlése szerint már befejezése előtt 60%-ban bérlőre talált, jelenleg 4400 négyzetméternyi iroda áll még rendelkezésre a 7 szintes épületben. A Green House fehér hollónak számít a budapesti irodapiacra, hiszen a tavalyi év irodaátadásait tekintve nem túlzás kijelenteni, hogy a 2012-es új budapesti irodaállomány döntő többségét a Green House teszi ki.

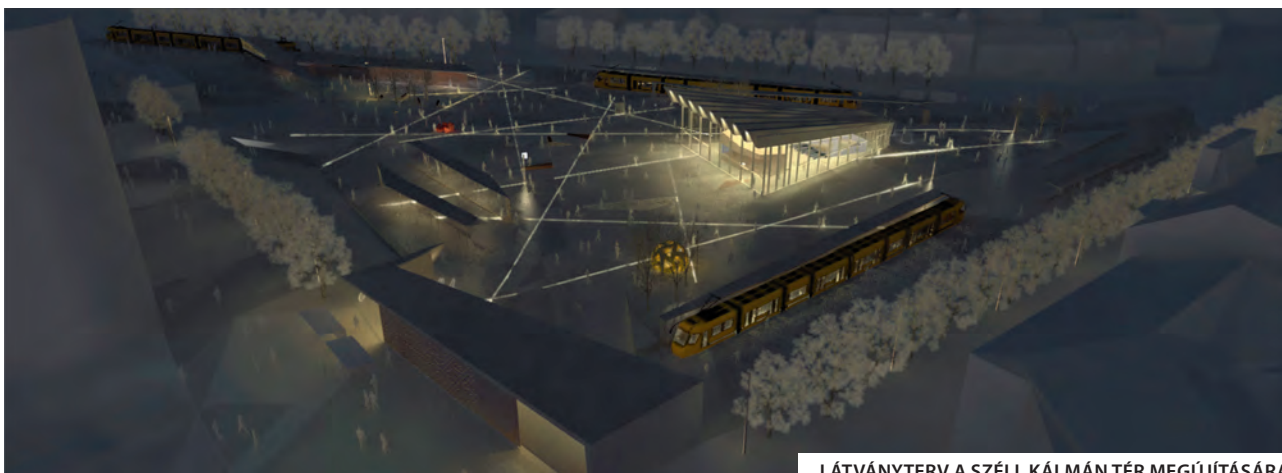
Kitalálták az új „Moszkva” teret

Az egykor volt Moszkva, ma már újra Széll Kálmán névre hallgató térnek meg kell őriznie önmagát, ám ami nem oda való, annak mennie kell – hangzott el a Buda legjelentősebb közlekedési csomópontjának átalakításáról szóló januári sajtótájékoztatón. A szép emlékek megőrzésével egy időben a kaotikus állapotoknak, „a kocsmatoldalékoknak”, a „villamoskocsikkal megtűzdelt embermasszának” azonban mennie kell. Mindezek helyett elegáns, friss és környezetudatos közösségi teret álmodtak meg az építészek és urbanisták. A *Széll Kálmán tér* megújítására még a **Főváros** és a **Budapesti Közlekedési Központ** írt ki közös tervpályázatot. A kiemelt fontosságú projekt újabb állomásához érkezett, miután 2012. december 11-én kihirdették a tér újratervezésére kiírt urbanisztikai és építészeti tervpályázat eredményét. „A Széll Kálmán tér jelenleg is kompakt csomópont, a korszerűsítés főként az általános állagleromlás

miatt vált égető szükségé. Bár ezen a területen is van mit fejlődni: a tereket jobban ki lehetne aknázni, és használatukat racionálisabbá lehetne tenni. Az átépítésnek köszönhetően remélhetőleg több ember fogja használni a teret, és a csomópont funkcionálisan jobban betöltheti majd szerepét. A terület technológiai tárolási funkciója is megszűnik majd, amely jelenleg az egyik legnagyobb probléma” – fejtette ki *Vitézy Dávid*, a BKK vezérigazgatója. A tervpályázaton nyertes **Építész Stúdió Kft.** és **Lépték-Terv Kft.** a többi díjazott vagy megvásárolt pályamű egyes elemeit felhasználva a **Főterv Mérnöki Tervező Zrt.**-vel mint a közlekedéstervezésért felelős generáltervezővel közösen készíti el a Széll Kálmán tér részletes engedélyezési és kivitelezési terveit. Az építészeti és a közlekedési tervek együttes leszállítása 2013 végén várható az engedélyek és hozzájárulások kiadásától függően, így 2014 tavaszán kezdődhet meg az építkezés. A tér felújítására közel 4,2 milliárd forint áll rendelkezésre a központi költségvetésből biztosított támogatás, fővárosi források, valamint a teret érintő „budai fonódó villamos” projekt európai uniós forrásainak felhasználásával. Az első ütem befejezése 2015-re várható.

Megmenekül a Rudas pusztuló szárnya

Hosszú évek után 2013 januárjában pont került a budapesti látképet csúfító egyik pusztuló műemléki épület megújulásának lehetőségére. A *Rudas fürdő* déli épületrészének tulajdonosa a **Magyar Nemzeti Vagyon-**



LÁTVÁNYTERV A SZÉLL KÁLMÁN TÉR MEGÚJÍTÁSÁRA

kezelő Zrt. (MNV) és a **Budapest Gyógyfürdői és Hévízei Zrt.** (BGYH) aláírták az ingatlan határozatlan időre szóló vagyonkezelésbe adásáról szóló szerződést. Pancsoló, jacuzzik, szaunák, masszázs helyiségek, napozóterasz és egy étterem is megvalósulhat, szerencsés esetben már 2014 őszén nyithat a felújított déli szárny. *Szőke László*, a BGYH vezérigazgatója hangsúlyozta, azzal, hogy az MNV döntése értelmében nem egy harmadik félnek adták oda az ingatlant (több vendéglátóipari érdeklődő, pályázó is volt), végre egységes fürdőkomplexum jön létre. A mintegy egymilliárdos beruházáshoz a BGYH-nak rendelkezésre áll 50% önerő, és amennyiben 3 hónapon belül sikerül előteremteni a fejlesztéshez szükséges forrás másik felét, akkor akár 2014 őszén meg is nyithat az új szárny. Mindemellett a BGYH rendelkezik az épülettömb északi részén egy elvi szállodaépítési engedéllyel, ám *Szőke* elmondása szerint ez egyelőre csak vízió, és csak az önkormányzat kérésére került fel a szálloda képe egyes látványtervekre. A szomszédos *Rác fürdő*vel kapcsolatban *Szőke* hozzátette, információi szerint folyik az egyezkedés a főváros és magánszemélyek között. A jelenleg is folyó csődeljárás tavasszal lezárul-

hat, és utána megnyithat a jobb sorsra érdemes fürdő- és szálloda komplexum. Azóta *Tarlós István* főpolgármester is megszólalt a kérdésben, aki szintén úgy vélte, hogy akár már idén megnyithat a Rác fürdő épülete.

Együttműködik a BNP és a Robertson

A **BNP Paribas Real Estate** magyarországi irodája január 1-jével együttműködési megállapodást írt alá a korábban a GVA-hálózat tagjaként működő **Robertson Hungary** tanácsadó céggel. Vagyis a Robertson csatlakozott a BNP Paribas Real Estate nemzetközi hálózatához. A Robertson alapvetően tranzakciós, értékbecslési és tanácsadói szolgáltatásokat nyújt, közlésük szerint több mint 220 ezer négyzetméternyi iroda terület és kiskereskedelmi terület kizárólagos képviselőt látják el Magyarországon. A BNP Paribas Real Estate Magyarországon elsősorban üzemeltetéssel foglalkozik, jelenleg 180 ezer nm-nyi irodaházat és bevásárlóközpontot üzemeltet. *Tülki Róbert*, a Robertson ügyvezetője elmondta, hogy már az elmúlt két évben is több olyan pro-

jekten dolgoztak együtt, ahol a BNP az üzemeltetést, a Robertson pedig a bérbeadást végezte. *Csukás Csongor*, a BNP vezetője hangsúlyozta, hogy az együttműködéssel nem változott meg a tulajdonosi struktúra, tehát a BNP nem vásárolta fel a Robertsont. A két cég jogi értelemben továbbra is független lesz, és fizikailag sem költöznek össze. A Robertson ugyanakkor felveszi a BNP Paribas Real Estate logóját.

Olajdollárok az európai ingatlanokra

Tovább növelik érdekeltségeiket a közkeleti befektetők az európai ingatlanpiacon. A **LaSalle Investment Management** egy 40 000 négyzetméteres irodakomplexumot vásárolt a párizsi Montparnasse üzleti negyedben egy abu-dzabi állami alap (**ADIA**, Abu Dhabi Investment Authority) nevében. Az eladó a **Crédit Agricole**, amely jelenleg az ingatlan legnagyobb bérlője. Bár a pontos vételárát a felek nem hozták nyilvánosságra, piaci információk szerint az ügylet értéke elérte a 240 millió eurót, a tranzakció hozamát 7% körülire becsülik. A ter- ➤

HIRDETÉS

Magyar Telekom Nyrt. eladó és bérelhető ingatlanok

Irodaházak, telephelyek, üdülők, lakások: www.strabag-pfs.hu



Budapest, V.
Petőfi Sándor u. 17–19.

Funkció: iroda és technológia
Épületterület: 11 118 m²
Telekterület: 2356 m²
Visszabérlés: 3995 m²



Budapest, XI.
Budafoki út 59.

Funkció: iroda
Épületterület: 1917 m²
Telekterület: 3057 m²
Visszabérlés: –



Budapest III.
Husztai út 32.

Funkció: iroda és technológia
Épületterület: 6627 m²
Telekterület: 6365 m²
Visszabérlés: 2186 m²



Budapest XV.
Kert köz 20.

Funkció: iroda és technológia
Épületterület: 1189 m²
Telekterület: 1612 m²
Visszabérlés: 450 m²

vek szerint az ingatlant hamarosan a francia befektetési társaság, az **Amundi** foglalja majd el. A társaság egy 9 éves bérleti szerződést írt alá a bérbeadóval, és több párizsi egységének összevonásával az irodakomplexumba helyezi át székhelyét.

Korfu egy darabját adták el a görögök

A görög állam privatizációs alapja elfogadta a New York-i székhelyű **NCH Capital** 23 millió eurós ajánlatát, így a befektető cég mintegy 0,5 millió négyzetméteres, vagyis egy 50 hektáros fejlesztési területet szerzett Korfu szigetének északi partjánál. A nemzetközi tender végeredményét a görög nemzeti eszközkezelő alap (**Hellenic Republic Asset Development Fund**, HRADF) jelentette be, miszerint elfogadták az NCH Capital ajánlatát, így 99 évre szóló koncessziós jogot szerzett a New York-i székhelyű cég a tengerparti ingatlanra. Ez az első sikeres tranzakció, melyben egy jelentős méretű, az állam tulajdonában lévő területet valóban értékesítettek. A mostani megegyezés is a része annak a nagyívű privatizációs programnak, melynek célja a görög hitelek visszafizetése. Az állami alap szóvivője hozzátette, a *Kassioپی* beruházás elérheti akár a 100 millió eurót is, hiszen a 23 millió eurós földhasználati díj mellett mintegy 75 millió eurót költenek majd a terület fejlesztésére is, ugyanis a szerződés értelmében a földhasználat mellett a befektető egy bruttó 36 ezer négyzetméteres ingatlanfejlesztésre is jogot szerzett. A New York-i székhelyű NCH Capital jelenleg mintegy 3,5 milliárd dollár tőkét kezel.

Állóvíz az ipari-ingatlan-piacon

2012 végére a teljes budapesti modern ipari ingatlanállomány 1 822 933 négyzetméterre nőtt, miután az utolsó negyedévben három ipari parkban került átadásra új épület 16 448 nm összterülettel. Ebből korábbi szerződések révén két csarnok részben vagy egészben már bérlore talált – derül ki a **Budapesti Ingatlan Tanácsadók Egyeztető Fórumának** (BIEF, BRF) 2012 negyedik negyedévére vonatkozó

jelentéséből. A harmadik negyedév kiemelkedő statisztikája után az utolsó negyedévben a kereslet szerény maradt: a 22 181 nm teljes bérbeadás az idei év legalacsonyabb értéke. Ennek a volumennek 52%-át új bérleti szerződés, illetve bővülés adta, míg 48% volt az újratárgyalások aránya, szemben a harmadik negyedév 62%-os értékével. A negyedik negyedévben a nagy bérlok nem voltak aktívak. A **Waberer** hosszabbítása kivételével egyetlen bérleti szerződés sem érte el az



ALKOTÁS POINT

5000 nm-t, így az átlagos tranzakcióméret 1300 nm-re csökkent a harmadik negyedév 6400 nm feletti értékéről. Új belépővel nem gazdagodott a piac, de növekedés történt több meglévő parkban is: az *Airport City* 6884 nm, a *Dél-Pesti Üzleti Park* 5817 nm, az *Európacenter* 3747 nm alapterületű új épülettel bővült. Ez utóbbi egyelőre teljes egészében bérlore vár. Az üresedési ráta a harmadik negyedévben mért lényegi csökkenés után érdemben nem változott a logisztikai parkoknál (19,1%), míg a városi logisztika esetében megemelkedett (21,7%). Így a teljes budapesti ipari ingatlanállományra vetítve a kihasználtság 2012 végén 19,4% volt, azaz 353 350 nm terület állt üresen.

Milliárdos felújítás az Alkotás Pointban

Közel 1 milliárd forintot fordít 2012 és 2013-ban az új tulajdonos fejlesztésekre és beruházásokra az *Alkotás Point* irodaházban. Az irodaház átépítését és környezetbarát átala-

kítását ingatlanalap-kezelő társaságán, a **Heitman European Property Partners IV-en** (HEPP IV) keresztül az új tulajdonos Heitman már tavaly megkezdte. A beruházást a bérbeadó és üzemeltető **AIG/Lincoln Kft.** koordinálja. A tulajdonos anyacége 1966-ban Chicagóban alakult, jelenleg 23,8 milliárd dollárnyi ingatlanvagyonot kezel Észak-Amerika, Európa és Ázsia ingatlanpiacain. Az ingatlankezelő a kelet-közép-európai térség egyik vezető ingatlanbefektetőjeként, 15 európai országban több mint 4 milliárd euró értékű vagyon fölött rendelkezik.

Változások az épület-minősítésben

2013-ban változnak a zöldminősítési rendszerek. A BREEAM rendszer esetében pl. a minősíthető „sztenderd” épületek körébe bekerülnek a lakóépületek is. Emellett többek között bővülnek a minimumkövetelmények, új kritériumok is megjelennek, így nehezebbé válik a minősítések – különösen a magasabb, 'Excellent' és 'Outstanding' szintek – megszerzése. A felújítási projektekre nem fog kiterjedni az új kézikönyv hatálya. A LEED rendszerben új kategória jelenik meg, a Location and Transportation, amely összefogja a fejlesztéshez köthető, közlekedéssel kapcsolatos környezeti hatásokat. A rendszer a jövőben korábbi három helyett már hat épületípust különböztet meg, ezzel jelentősen csökkennek a túlzott általános-ságból fakadó megfelelési nehézségek. Az új LEED rendszer emellett nagy hangsúlyt fektet a minősítés indításának megfelelő időzítésére (a tervezési fázis kezdete), melyet külön ponttal jutalmaz. A változások *íj. Lipcsei Gábor*, az **Óbuda Group** projektigazgatója szerint jó irányba hatnak, a szakember jó iránynak tartja a regionális különbségek erősebb figyelembevételét és az alkalmazhatóság bővítését. A BREEAM eddig is európai szabványokra támaszkodott, azonban az új rendszerben egyszerűsödik a hazai szabványok befogadatlása, míg a LEED kifejezetten európai projektekre szabott alternatív teljesítési módok kidolgozásával és a mértékegységek kettős – SI és angolszász rendszer szerinti – megadásával nyit a kontinentális projektek felé, tette hozzá Lipcsei.

Historically low housing prices

FHB's quarterly housing price index has recorded a new shortfall in housing prices. Prices fell significantly; moreover, the measures – introduced to support the market – will not result in a turnaround before the end of this year. According to the latest figures published by the FHB House Price Index, house prices decreased in Hungary (compared to the previous quarter and compared to the same period in 2011). After a 5.1% decrease in 2010, housing prices declined by 1.9% in 2011 (in real terms by 5.5%). In the second half of 2011, prices dropped by a further 1.6%, compared to the first half of the year. A slight increase was recorded in Q2 2012, when housing prices rose. The decrease in Q3 goes against the positive signs reported in the first half of 2012. Rather it falls in line with the downhill turn of the housing market, as justified by the fundamentals. In the Q3 2012, housing prices declined by 1.5% in nominal terms and by 1% compared to same period in 2011. Based on the figures provided above, we can state that the rate of the decrease in housing prices slowed down between 2009 and 2011. However, only weak signs of the slight turn that occurred at its low point can be seen as of yet and is very dispersed. This positive trend is further weakened by the fact that all this is happening parallel to the lowest turnover recorded on the housing market over the last 10 years. In 2012, there were still no signs of a turn and the market continues to be defined by a weak macroeconomic environment. The positive effects of the new housing subsidy system – introduced in January 2013 – will remain rather limited up until the end of 2013. The amount of new deals recorded, compared to the total housing stock, is 2% – both an international and regional historical low. Even if this number doubled, we could still not call it an over-heated market. On one hand, this indicates that households tend to put off purchasing decisions. On the other hand, price trends also exhibit that they can change quickly, within a few quarters; in this way, it is a positive sign for the market. First time homebuyers are currently the key demand

segment and this is the current target group for the housing market. This is a segment with both minimal home buying and home keeping experience, less work experience as they are typically at the beginning of their careers, and usually between the ages of 19 and 35. Conditions for people buying their first homes have gradually improved over the past few years, thanks to the reintroduction of the new housing subsidy system and to its extension in January. The new interest rates and repayment installment schemes, in force since January 2013, make home buying a reasonable alternative to paying for a rental. The FHB housing price index examined five important areas that influence the decision of potential new home buyers. These are: job opportunities, home prices, state subsidies, mortgage conditions, and inflation. Studies show that, of these factors, only inflation has become unfavorable over the past five years.

IVG's Budapest office property sold

IVG has sold off the last of its six *Infopark E* office properties that it developed as part of the Budapest *Infopark*. The buyer is the Greek investment firm, **Bluehouse Capital**, which specializes in property investments in Central and Southeast Europe. The parties have agreed not to disclose the exact purchase price. The office building, completed at the end of 2009, has a rental area of around 17,200 sqm with 269 underground parking spaces and a current occupancy rate of 86%. The building is a LEED Silver certified property. Tenants include **Lufthansa Systems Hungary**, **National Instruments**, **Kraft Foods Hungary**, and the first EU organization based in Hungary, **The European Institute of Innovation & Technology**. IVG developed and marketed *Infopark* as the first innovation and technology park in Central and Eastern Europe. It has been present on a six-hectare plot in Buda since 1998. The *Infopark* has a total rental area of 100,000 sqm. "The Hungarian real estate market is currently not a very attractive destination for international investors. Therefore, *Infopark E* building's sale is a great success for us," commented IVG Hungary Ltd's Managing Direc-

tor, *Kay-Uwe Blandow*. Blue House Capital has real estate investments in Bulgaria, Croatia, Greece, Serbia, Romania, the Czech Republic, and now Hungary.

Skanska's new office building opens its doors

Skanska's latest development, *Green House*, received its occupancy permit on 15 December 2012, in line with the project's originally projected timeframe. With the simultaneous settling in of its first two tenants, (ABB and Skanska Property Hungary) the office building is now officially open and functional. Budapest's District XIII municipal government's building division has confirmed that *Green House* is compliant with all the technical requirements of the respective authorities. The A-category, LEED Platinum pre-certified real estate is located on a plot bordered by Kassák Lajos utca, Tüzér utca and Lőportár utca, as well as *Kassák Park*. The 17,800 sqm commercial development has already been 60% pre-leased, prior to completion. Currently, 4,400 sqm of office space is available in the 7-floor building. *Green House* is a rare phenomenon on the Budapest office market. Considering last year's office openings, it is not an exaggeration to say that *Green House* accounts for the vast majority of 2012's total new office stock.

Middle East invests in the European real estate market

Middle Eastern investors have further increased their stake in European real estate markets recently when an Abu Dhabi state fund, the **Abu Dhabi Investment Authority** (ADIA) purchased 40,000 sqm of office space in Paris' Montparnasse quarter, via **LaSalle Investment Management**. The seller was **Credit Agricole**, the property's major tenant. It is estimated that the property was bought for EUR 240 million and the deal's yield is estimated at around 7%. Based on the plans, ►

the office building will be soon occupied by French investment firm, **Amundi**. The company has signed a nine-year fixed lease on the property and will move its recently merged headquarters to the office building.

BNP and Robertson enter into alliance

BNP Paribas Real Estate's Hungarian office has signed a cooperation agreement with **Robertson Hungary**, a former member of the **GVA** network: in other words, Robertson has joined BNP Paribas Real Estate's international network. Robertson's professional services include **transactions, valuation, and consultation services**. Currently, Robertson Hungary is the exclusive agent for office and retail opportunities totaling approximately 220,000 sqm. BNP Paribas Real Estate is directly present in Hungary through its Property Management business line. The company currently manages 180,000 sqm (GLA) of office and retail buildings. Robertson Hungary's managing director, **Robert Tilki**, said the companies have already been working together for the last two years on a number of projects in which BNP was in charge of property management and Robertson for transactions. CEO of BNP **Csukás Csongor** emphasized that the ownership structure has not changed and BNP has not purchased Robertson. However, Robertson will be using BNP Paribas Real Estate's logo.

Rudas' decaying wing to be rescued

After many years, it was decided this January that the *Rudas bathhouse*, a now decaying historical building and eyesore, would finally be renovated. The **Hungarian National Asset Management Inc., Budapest Thermal Baths** and **Hévíz Ltd.** have further signed a contract on the transfer of the real estate's trusteeship. According to plans, the bath will be equipped with a children's pool, Jacuzzi, saunas, an exercise pool, massage premises, a sunbathing terrace, and a restaurant. The renovated south wing could open

by 2014. BGYH CEO, **László Szőke**, emphasized that, thanks to the Hungarian National Asset Management's decision, the property was not sold to a third party (a number of catering companies were interested in the deal) and finally one single bath complex can be created here. BGYH currently has 50% of the total costs required for the reconstruction (EUR 1 billion) in own funds. On the off chance that they manage to raise the remaining other half, the new wing will be open by Autumn 2014. Perchance, BGYH is also in possession of a hotel building permit. Szőke said this is only a plan for the future and the hotel was only included in the visual design due to the request of the local government.

"Moszkva" tér has been reinvented

Széll Kalman tér (formerly Moszkva tér) must preserve itself, yet, what does not belong there has to go: this was what was

Kalman tér is currently a compact transport hub. The renewal became extremely necessary as general conditions have deteriorated. Though there is also room for improvement throughout this area, the space could be better exploited and its usage could be rationalized. Hopefully thanks to the development, more people will use the square and the node's functional role will be better fulfilled. The technological storage function of the area will cease as this is currently one of the biggest problems, "commented BKK's CEO, **David Vitézy**. Tender winners **Építész Stúdió Ltd.** and **Lépték-Terv Ltd.** will jointly prepare the detailed licensing and execution plans for *Széll Kalman tér* along with **Főmterv Mérnöki Tervező Inc.**, the firm responsible for the general design. Completion of the architectural and transportation plan is scheduled for the end of 2013, depending on the time needed to acquire the necessary permits and licenses. Thus, construction is planned for Spring 2014. The budget for the renovation is



RENEWING FORMER MOSZKVA TÉR

stated this January during the press conference announcing the transformation plan for one of Budapest's most important transport hubs, located in Buda. The site's chaotic state, "pub attachments," and "trams full of masses of people" may all have to disappear, and yet we can preserve it all in our good memories. Instead, we can look forward to the elegant, fresh, green public space that has been planned by professional architects and urban developers. The Capital announced a joint tender, written together with **Budapest Transport Centre**, for the renovation of *Széll Kalman tér* last year. The project has reached a new stage of development after the results of the tender were announced on 11 December 2012. "Széll

nearly HUF 4.2 billion, which will be covered by the Capital from the central budget and by EU funds granted for the "Buda electrical trams" project. The first phase is due in 2015.

No changes on the industrial real estate market

By the end of 2012, modern industrial stock in the greater Budapest area totaled 1,822,933 sqm, following the yield of three new buildings totaling an area of 16,448 sqm. Based on the Q4 2012 Industrial

Market Analysis conducted by the **Budapest Research Forum** (BRF), two of these had been partially (or entirely) pre-leased before completion. After the record-breaking statistics from Q3, last quarter's demand remained quite modest. Total leasing activity (TLA) was recorded at 22,181 sqm, the lowest on record this year. 52% of TLA reflected new leases or expansions, while renewals accounted for 48% (down from 62% in the last quarter). With the exception of **Waberer's** renewal, no lease was signed for any space above 5,000 sqm in the last quarter, creating a remarkable contrast to the previous quarter. The average deal size dropped from 6,400 sqm in Q3 to 1,300 sqm in Q4. For the first time this year, total stock increased when three parks expanded in Q4, each by adding a new building: *Airport City* grew by 6,884 sqm, *South-Pest BP* by 5,817 sqm and *Europa Center* by 3,747 sqm. (The latter remains vacant at present.) Average vacancy rates for logistics parks did not change in Q4, remaining at 19.1%, following the sharp decrease seen in Q3. In regards to city logistics, the rate increased to 21.7%. Measured against the total industrial stock

throughout Budapest and vicinity, the rate stands at 19.4% with 353,350 sqm of space having remained vacant at the end of 2012.

Greece sells part of Corfu

Greece's state privatization fund has accepted a EUR 23 million bid from US-based **NCH Capital** for the development of a resort on a 500,000 sqm site located on the north-east corner of Corfu. The Hellenic Republic Asset Development Fund (TAIPED) announced that it has accepted NCH Capital's bid. NCH Capital was granted the rights to the seaside plot for a period of 99 years. This deal is the first successful privatization program agreement that involves state-owned land of such a significant size. The program is part of the terms of Greece's EU/IMF bailout. The investment adds up to some EUR 100 million, including the EUR 23 million for the acquisition of the leasehold and an estimated amount of EUR 75 million for the development of the plot. Besides the leasehold, the investor will have

the right to develop minor tourism projects totaling about 36,000 sqm. NCH Capital is based in New York City and manages over USD 3.5 billion in capital.

Alkotás Point's HUF 1 billion investment

The new owner of *Alkotás Point* will invest a record sum of almost HUF 1 billion in a series of major development projects in 2012 and 2013. The US-based investment management firm **Heitman** purchased the office building via its Heitman European Property Partners IV fund (HEPP IV). It has forged ahead with the building's reconstruction, incorporating environmentally friendly solutions. **AIG Lincoln** leasing and property management firm will coordinate the projects. Based in Chicago, Heitman's mother company was founded in 1966. It manages USD 23.8 billion (almost EUR 22 billion) in assets, which are invested directly and indirectly into real estate throughout in North America, Europe, and Asia.

ADVERTISEMENT



www.obudagroup.com

RETURN ON QUALITY

25 years in Hungary and the CEE

500 projects

3.5 million sq m of
building floor area

Bécsi Corner Offices, Budapest
FIABCI Prix d'Excellence 2011
ÓBUDA Architect Studio



Húsz év az ingatlan- piacon

Kerek születésnapot ünnepel a REsource, 1993-ban jelent meg először az újság. Jubileumi összeállításunkban megemlékezünk az általunk legfontosabbnak vagy legemlékezetesebbnek tartott eseményekről, történetekről. 20 év ingatlantörténelme évről évre.

CSÜRÖS CSANÁD-MAJOR KATALIN

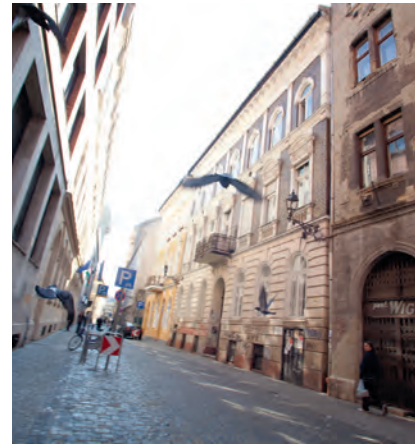


AZ INGATLANPIAC HÚSZ ÉVE

1993: Félmillió ingyenlakás

A LAKÁSPIAC mai struktúrájának kialakulásában kétségtelenül meghatározó szerepet játszott a 90-es évek elején lezajlott lakásprivatizáció. Lényege az önkormányzati lakásvagyon magánkézbe juttatása volt, amelyre nagyrészt kényszerből került sor. Az önkormányzatok a 80-as évek végére óriási felújítási igénnyel bíró, rossz minőségű lakástömegekkel rendelkeztek, és a modernizációhoz szükséges anyagi források előteremtésére nem sok esélyük volt, ám a lakások privatizációjával gyakorlatilag megszabadulhattak ezektől a terhektől. Több mint 500 ezer önkormányzati lakást értékesítettek ebben az időszakban, ami hozzávetőleg kétmillió embert érintett közvetlenül. A bérlakásokat elsősorban a benne lakók vásárolták meg, rendkívül előnyös feltételekkel, a lakásforgalmi értékének töredékéért, hosszú lejáratú részletfizetési lehetőséggel.

Noha a lakásprivatizáció háztartások tömegeit juttatta lakástulajdonhoz, annak hosszú távú hatásai több szempontból is torzulásokat okoztak a lakáspiacon. A társadalom aránytalanul nagy hányada jutott lakásvagyonhoz, köztük olyanok is, akik nem rendelkeztek a fenntartáshoz és a felújításhoz szükséges pénzeszközökkel. Az értékesített lakások nagy részében még ma is alacsonyabb státusú és jövedelmű családok laknak, így az akkor elodázott felújítások a mai napig nem történtek meg. Ennek következménye a budapesti lakásállomány rossz minősége és gyors állagromlása. Az önkormányzati lakásvagyon kiürítésének ugyancsak fontos öröksége a szociális bérlakások hiánya, ami állandó lakáspiaci problémaként jelentkezik. Az úgy társadalmi megítélése rendkívül ellentmondásos, és több ponton is egyenlőtlenséget és igazságtalan vagyoneelosztást



eredményezett. A bérlakásokat sok esetben nem a benne élő családok vásárolták meg, így voltak, akik – akár több lakást is megszerelve – jelentős ingatlanvagyonot halmoztak fel. Érdemes megemlíteni, hogy a lakásprivatizáció szintén egyik gyökere volt annak – a magyar társadalmat ma is átható – szemléletnek, amely a lakástulajdont mindenki számára természetesnek és szükségesnek tekinti.

1994: Állnak az első irodaházak

Fotó: Jászai Gabai/MTI



FOTEX PLAZA

A RENDSZERVÁLTOZÁS után néhány évvel már állnak az első modern bérirodaházak Budapesten. Néhány név az akkori legkeresettebb modern irodaházak közül: EMKE Irodaház, Rumbach Center, Buda Business Center, Madách Trade Center. Kialakult irodapiacról, irodapiaci lokációkról persze még közel sem

beszélhetünk. Zöld minősítéseknek, Váci úti irodafolyosónak még nyoma sem volt 1994-ben. Az 1994-ben első születésnapját ünneplő Resource IngatlanInfóban megjelenő listákban külön oszlopban jelölték meg, hogy az adott irodaházban hány telefonfővonal áll rendelkezésre. Bár a mai értelemben vett érett irodapiacról még nem volt szó, azonban a nagy nemzetközi ügynökségek és tanácsadó cégek közül többen már megjelentek a magyar piacon. A Resource listáin a bérbeadó ügynökségeknel a leggyakrabban a DTZ és a Jones Lang Wootton neve tűnt fel. Túl nehéz dolga nem volt akkoriban az ügynökségeknek, hiszen alapvetően túlkereslet jellemezte a várost. A nagy nemzetközi vállalatok ebben az időszakban kezdtek megjelenni Magyarországon, és a Nyugat-Európában, Amerikában megszokott minőségű irodaházakat kerestek maguknak. Ilyenből pedig nem sok volt, így a bérleti díjak a mai többszörösére rúgtak: nem voltak ritkák az 50-60 márkás (nominálisan kb. 25-30 eurós) bérleti díjak sem.

1995: Bokros-csomag

A rendszerváltás utáni gazdaságtörténet egyik fontos mérföldköve volt a Bokros-csomag néven elhíresült fiskális intézkedéssorozat. Az intézkedések megítélése máig ellentmondásos, a Bokros Lajos pénzügyminiszter nevéhez köthető csomag előzményei, kiváló okai jól illusztrálják a rendszerváltás utáni Magyarország legnagyobb gazdasági problémáit. A történet ugyanis kísértetiesen hasonlít a közelmúlt eseményeire: 1994-re tartathatatlan magasságokba emelkedett az államháztartási hiány, amit a Bokros-csomag kemény megszorító intézkedésekkel 1996-ra 3 százalékra szorított vissza. A megszorításoknak többek között magas infláció, zuhanó reálbérek, csökkenő fogyasztás és gazdasági visszaesés volt az ára. Ellenben fiskális egyensúly alakult ki, ami a népszerű interpretáció szerint helyreállította az országgal szembeni befektetői bizalmat. Egy biztos: két év mérsékelt növekedés után közel 10 éves növekedési pályára állt az ország. A növekedési pályát azonban 2007-től újra a megszorítások és az alacsony növekedés váltotta fel.

AZ INGATLANPIAC HÚSZ ÉVE

1996: Nem csak a Skála van!

1996-ig Magyarországon bevásárlóközpontok gyanánt gyakorlatilag csak a múlt rendszer vívmányai, a 70-es, 80-as években épült áruházak és üzletházak léteztek. Ezek zászlóshajói az 1970-es években épült óbudai Flórián üzletház vagy a Skála Szövetkezeti Áruház, amelyeket a zömével az 1980-tól a kilencvenes évek első feléig tartó időszakban létrehozott második generációs társaik követték. Ebben az időben épült a Skála Metró Áruház, az Árpád üzletház, a Budagyöngye és a Sugár, amely 1996-ig az ország legnagyobb bevásárlóközpontja volt.

Az első klasszikus „plázák” megszületésére Magyarországon egészen a kilencvenes évek közepéig kellett várni. A Duna Pláza 1996. október 14-én – a Pólus Centert körülbelül egy hónappal megelőzve – nyitotta meg kapuit. Ezt követően a

bevásárlóközpontok robbanásszerűen terjedtek el mind a budapesti, mind a vidéki városokban. A plázákat részben a méretük, részben pedig a kiskereskedelmi területek újszerű kialakítása különböztette meg a korábbi áruházaktól és üzletházaktól. Ugyancsak egyértelmű szakaszhatárt jelentett, hogy a bérlők között számolatlanul jelentek meg a korábbi nemzetközi kiskereskedelmi láncok üzletei és addig a magyar piacon ismeretlen márkák.

Erről az időszakról tanúskodik az óbudai Eurocenter, a Határ úti Europark, a Lurdy ház, a Campona, illetve a Plaza Centers vidéki és budapesti bevásárlóközpontjai. A budapesti plázaépítés egyik meghatározó mérföldköve volt az 1999-ben átadott Westend City Center, illetve az 1998-ban nyitó Mammút I., amelyek ma is Budapest legsikeresebb plázái közé tartoznak



DUNA PLÁZA

1997: Két számjegű hozamok Budapesten

Hét évvel a rendszerváltás és két évvel a Bokros-csomag után a budapesti ingatlanpiacot a nemzetközi befektetők még alapvetően inkább kockázatosnak tartották. Legalábbis a tranzakciós hozamszintek erről árulkodnak.

A prémium budapesti tranzakciós hozamok 1997-ben 11 százalékon álltak, miközben a szomszédos Bécsben 5,5 százalékot fizettek a befektetők, vagyis a kockázati prémium a fejlett nyugat-európai piacokhoz képest több mint 500 bázispont volt. Érdeemes belegondolni: ez a kockázati prémium szint még a válság idején sem tért vissza.

A másik érdekesség a közép-európai régió belüli erőviszonyok megoszlása. 1997-ben a prágai hozamszintek megegyeztek a budapestivel, azonban Varsóban csak jóval magasabb hozamszintek mellett, 13 százalékon voltak hajlandók vásárolni a befektetők.

1998: Az új Nemzeti



Fotó: Bóka László/MTI

Az új Nemzeti Színház tervezését és felépítését rendkívül széles körű társadalmi, politikai és szakmai viták övezték. Az épület új helyszínévé vált a 20. század második felében épült, de a megvalósítás első lépéseire csak egy évtized elteltével került sor: 1998 márciusában történt meg az épü-

let ünnepélyes alapkövetétele. Az építkezést azonban nem sokkal később, 1998 szeptemberében az új kormány hivatalba lépésével hirtelen leállították a beruházás magas költségeire, környezetvédelmi és közlekedési problémákra hivatkozva. A színház ügye ezután ismét heves viták keresztjébe került, és újabb összecsapások és ötletsorozatok kezdődtek a tervekkel, a beruházás költségvetésével és a helyszínnel kapcsolatban. Új helyszínt végül a ferencvárosi egykori expótelkek egyikén jelölték ki, majd az építkezésre kiírt közbeszerzési eljárás elnyerését követően, 2000 szeptemberében a kivitelezést az Arcadom Építőipari Rt. kezdte meg. A Dunán ringatózó hajó képzetét keltő épületet végül rekordidő – 15 hónap – alatt építették fel: a műszaki átadásra 2001 decemberében került sor. Az épület közvetlen szomszédságában 2005-ben felépült a szintén sokat támadott Művészetek Palotája, és a délpesti Duna-partot életre keltetni hivatott Milleniumi Városcsoporthoz, amely Budapest egyik legnagyobb multifunkciós projektje.

AZ INGATLANPIAC HÚSZ ÉVE

1999: megnyitják a WestEndet

A WESTEND CITY CENTERT, Budapest ikonikus bevásárlóközpontját 1999. november 12-én adták át. A komplexum a Nyugati pályaudvar szomszédságában, egy régi, elhanyagolt vasúti-ipari rekonstrukciós területen, mintegy 200 millió dolláros beruházásból épült meg a TriGranit fejlesztésében. Az építkezés 1998-ban kezdődött, és a kivitelezést szélsébesen, 14 hónap alatt fejezték be, hogy a bevásárlóközpont még 1999 karácsonya előtt megnyithasson. A mozgólépcsőkkel és üvegátjárókkal átszőtt 50 000 nm-es pláza, multiplex mozival és kávézókkal, vízeséssel, 400 üzlettel és egyéb, addig nem látott extrákkal az igazi modern, nyugati pláza élményét hozta be a magyar piacra, és napi 50 000 fős látogatottságával ma is Budapest egyik legsikeresebb bevásárlóközpontja. A Westendtől északra tervezett Westend II. tervei már csaknem az



első ütem átadását követően felröppentek. A projektről szóló hírek időről időre felülik a fejüket, azonban a beruházás egyelőre nem került a megvalósítás közelébe. A második ütem megépítése a sokak kedélyét borzoló

új kormányzati negyed kapcsán is felmerült, ez utóbbitól azonban végül a TriGranit viszszalépett. A legfrissebb információk szerint egy 300 000 négyzetméteres komplex városfejlesztési beruházást építenének a területre.

2000: Indul a lakástámogatás

Bár a 90-es évek második felében a lakásárak már meredeken emelkedtek, a lakáspiac igazi robbanására azonban egészen az új évezredig kellett várni. A 90-es években ugyanis a lakossági hitelezés csak nagyon korlátozott mértékben alakult ki, a kamatok nagyon magasak voltak, a bankok hitelezési hajlandósága pedig alacsony. Így a lakásvásárlások jellemzően önerőből történtek. A 90-es évek végének gazdasági növekedése kitermelt egy fizetőképes réteget, így a meglévő piacon túlkereslet alakult ki, az árak pedig 1998-tól 2000-ig reálszinten megduplázódtak. Hitelezés híján azonban tömeges újlakásépítések nem indultak el. Ezen az állapoton változtatott az első Orbán-kormány által bevezetett lakástámogatási rendszer. A költségvetési pénzből finanszírozott támogatási rendszernek köszönhetően a lakáscélú hitelek kamatai oly mértékben



csökkentek, hogy a lakáshitel felvétele korábban nem látott széles körben vált elérhetővé Magyarországon. A hatás nem maradt el: robbanásszerű hitelezési boom kezdődött, a következő években több százmilliárd forintnyi támogatott lakáshitelt helyeztek ki a magyarországi bankok. A

csúcspontban, 2003-ban több mint 700 milliárd támogatott forinthitelt vett fel a lakosság. A hitelezési expanziónak köszönhetően felpörgött a lakásépítési piac is. A korábbi, jellemzően évi 20 ezres átadott lakásszám 2004-re átlépte a bővösnek tartott 40 ezres határt. A magyarországi lakásállományt figyelembe véve ugyanis évi 40 ezer új lakásra lenne szükség ahhoz, hogy 100 év alatt teljesen megújuljon az állomány. Érdekes, hogy ennek ellenére a 40 ezres darabszámot az elmúlt 20 évben csupán kétszer, 2004-ben és 2005-ben sikerült elérnie a lakáspiacnak.

2001: 1 millió négyzetméter átadott iroda

2001 jeles évnek számít a budapesti irodapiac életében, megépült ugyanis az egy milliomodik négyzetméter modern béroda.

Az első bérirodák az 1980-as évek végén épültek Budapesten, ezt alapul véve legalább 12 évnek kellett eltelnie ahhoz, hogy elérkezzünk az első millió négyzetméter irodaterület átadásához. Az ezután következő 12 év alatt ennek a másfélszerese épült meg, hiszen a 2008-ban elért 2 millió után jelenleg 2,6 millió négyzetméternyi – nem saját tulajdonú – béroda várja a bérlőket Budapesten.

A magyar főváros az elmúlt két évtizedben folyamatosan viszonylag magas kihasználatlansággal küzdött. 2001-ben a bérirodák üresedési rátája 22 százaléknál volt, vagyis nagyságrendileg hasonló a jelenlegi mintegy 25 százalékos szintekhez.

2002: A lakásboom

A HAZAI lakásépítési boom a 2000-es évek elején indult Magyarországon. A külföldi befektetők kelet-európai ingatlanpiacokra áramló tőkéjének és az abban az időben bevezetett új lakástámogatási rendszernek köszönhetően tömegesen terjed-

tek el a lakóparképítések, melyek a korábbi társasházépítésekhez képest merőben új koncepciót jelentettek. Az első fecskék – a 2001-2002-ben átadott – még főként magyar fejlesztők által épített házak voltak, majd egyre nagyobb dömpinggel jelen-

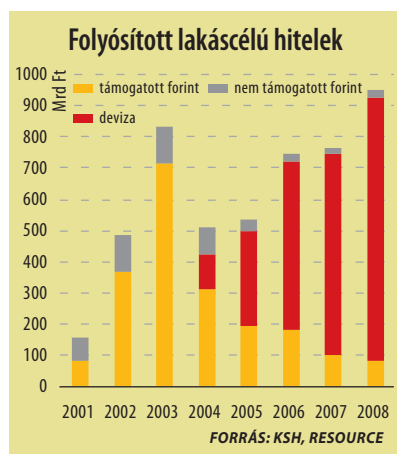
tek meg a külföldi, többek között izraeli és spanyol cégek lakásprojektjei is. A fejlesztők favoritja eleinte egyértelműen a XIII. kerület volt, majd fokozatosan a XIV., IX., a XI. és később a VIII. kerület is felkerült a lista élére. Az első lakóparkok inkább a prémium minőséget képviselték, olyan extra szolgáltatásokkal, mint az uszoda, a lobby vagy a szivarszoba. Markáns képviselője volt ezeknek a projekteknek például az Autoker Cézár Háza. Ezeket nem sokkal később követték az alacsonyabb minőségű, főként hitelből, illetve az állami támogatási rendszerre támaszkodó vásárlói réteg számára épített több száz lakásos projektek. Az újlakás-fejlesztési hullám csúcspontja a 2003 és 2006 közötti időszakra tehető: ehhez az időszakhoz kötődik például a Marina-part prémiumként pozicionált első üteme, a IX. kerület rehabilitációs területének számos lakótömbje vagy néhány, a peremkerületekbe felhúzott, leginkább lakótelepnek beillő projekt.



Fotó: H. Szabó Sándor/MTI

CÉZÁR HÁZ

2003: Indul a devizahitel-cunami



NEM SOKÁIG tartott a forintban való lakossági lakáshitelezés időszaka Magyarországon. Az első Orbán-kormányt váltó szocialista kabinet több lépésben fel számolta a költségvetésre nagy terheket róvó lakástámogatási rendszert. Kamattámogatás híján a forintHITELEZÉS nem tudott tovább működni, hiszen a hazai kamatszintek továbbra is elviselhetetlen magasságokban tanyáztak. A megengedő hazai szabályozási környezet, a nemzetközi lik-

viditásbőség, a bankok közötti hitelezési verseny és a kamattámogatási rendszer korlátozása együttesen vezettek el a magyarországi devizahitelezés beindulásához. A devizahitelezés 2004-ben már szabad szemmel is jól látható volumenben zajlott, 2005-re pedig átvette a „vezetést” a forintHITELEKSEL szemben. 2006 és 2009 között a magyar lakosság példátlan módon adósodott el devizában, 2007-ben a folyósított devizahitelek volumene elérte a 600 milliárd forintot, míg 2008-ban meghaladta a 800 milliárdot. A lakáspiac ezekben az években második virágzását élte, a devizahiteleknek köszönhető brutális hitelkínálat nagyon erős keresletet támasztott a lakáspiacon, amit a lakásfejlesztők természetesen ki is használtak. A 2003-ban elindult időszakban tehát alapvetően nem a gazdasági konjunktúra fűtötte a lakáspiacot, hanem a hitelezés. Ennek ellenére a környező országokkal ellentétben végül valódi lakáspiaci buborék nem alakult ki, ami hatalmas szerencsének tekinthető – a 2008 után történeteket figyelembe véve.

2004: EU-csatlakozási hajrá

„Nagyszerű pillanat részesei vagyunk: Magyarország visszatért Európához, visszatért azokhoz az értékekhez, amiket ezer éve vall magáénak” – mondta Medgyessy Péter miniszterelnök 2004. május elsején, amikor Magyarország kilenc másik országgal együtt belépett az Európai Unióba.

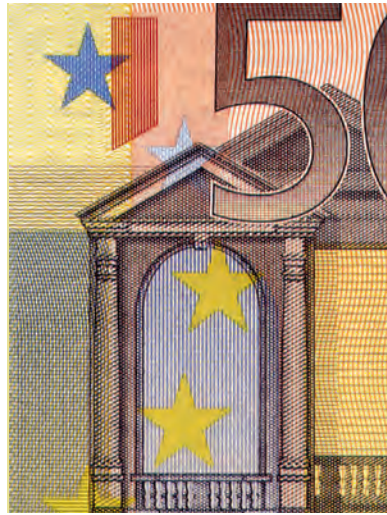
Az EU-hoz való csatlakozás jelentősen növelte a bizalmat Magyarországgal szemben: mind a lakásokat vásárló magánbefektetők, mind pedig a nagy nemzetközi intézményi befektetők is egyre bátrabban fektettek be Budapesten. A hangulat 2004-ben optimista volt, a magyar gazdaság növekedett, az ingatlanpiac, ezen belül a lakáspiac dübörgött. A befektetői bizalom a hozamszintekben is tükröződött: az 1997-es 11 százalék 2004-re 8 százalék alá csökkent, ami azt jelentette, hogy Béccsel szemben a magyar főváros kockázati felára a 97-es 500 bázispontonról 200 bázispontra zsugorodott.

AZ INGATLANPIAC HÚSZ ÉVE

2006: Slumból
promenádnád

A szlömösödés problémája és a lepusztult városrészek rehabilitációja már az ötvenes években megoldandó problémaként merült fel Budapesten. A probléma kezelése az 1997-ben elfogadott Budapesti Városrehabilitációs Program után kapott újabb lendületet. Ennek egyik eklatáns példája volt a Corvin-Szigonyból később Corvin Sétánnyá avasztott projekt, amely a régió legnagyobb városrevitalizációs programja. A 800 millió euró értékű projekt első tégláját 2006. augusztus 30-án rakták le a 180 lakásos Cordia Premier Ház alapkövéként. A 22 hektáros területre a fejlesztő Futureal 3000 lakást, 130 ezer nm irodaterületet, egy közel 34 ezer nm-es bevásárlókomplexumot, valamint egy 80 ezer nm-es „tudásparkot” tervezett. A terület tengelyét a névadó 700 méter hosszú és 36 nm szélességű Corvin Sétány képezi. Bár a válság némi habozásra adott okot a projekt életében, úgy tűnik, hogy a grandiózus vízió, ha nem is 100%-ban az eredeti tervek szerint és némi csúszással, de megvalósul.

2005: Külföldi roham a lakáspiacon



AZ INGATLANFEJLESZTÉSEK hőskorának lakáspiaci boomját erőteljesen táplálta a külföldi vásárlók tömeges megjelenése. Elsőként az angolok, az írek, majd később a spanyolok özönlötték el a budapesti lakáspiacot, akiket a korábban Írországban, majd később Spanyolországban tapasztalt gigantikus áremelkedések motiváltak. A főként magánvásárlókból álló befektetői réteg a

lakásárak hasonló, robbanásszerű növekedésére spekulált. A hazai fejlesztők nagymértékben számítottak ezekre a vásárlókra, akik sok esetben a tervasztalról vásároltak, és talán sosem jártak Magyarországon. A magyar fejlesztők külföldi road-show-kon vagy egy partnercégen keresztül értékesítették a lakásokat, jellemzően a magyar piaci árakhoz képest 10-15 százalékos felárral, de a közvetlen kapcsolatfelvétel is gyakori volt. Az általános forgatókönyv szerint 20 százalék önerővel és a saját külföldi lakásaik terhére felvett jelzáloghitellel szálltak be a kelet-európai ingatlanpiaci raliba – a hüvelykujj szabály szerint 45 ezer euróért garzonnal, 60-70-ezer euróért 2 szobás, és 100 ezer euróért 3 szobás lakással. Érdekes jelenség volt akkoriban a szellemházak megjelenése, amelyek jól érzékeltetik, hogy egy projekten belül milyen nagy arányban értékesítettek külföldieknek, akik sokszor még a lakás kiadásával sem bajlódtak. A piac azóta azonban csúfosan megmutatta, hogy könnyelműség volt csupán az áremelkedésre spekulálniuk.

2007: Fújják a lufit

A GLOBÁLIS likviditásbőségnek és a Közép-Európába vetett bizalomnak köszönhetően ömlött a tőke a régió ingatlanpiacába. A befektetők versengtek a megvásárolható ingatlanokért, csakúgy mint a bankok a finanszírozható fejlesztésekért, befektetésekért. A végeredményt ismerjük: dübörgő ingatlanpiac, hatalmas új fejlesztések, meredeken zuhanó hozamszintek, rekordmagas tőkeáttételek, olcsó finanszírozás, tőzsdére lépő ingatlanfejlesztők. Ebben a globális pilótajátékban 2007 volt a „csúcsev”, rekordalacsony hozamokkal és rengeteg tranzakcióval. A befektetői étvágyat jól mutatja, hogy ebben az időszakban bevált eszköz volt az ún. forward-tranzakció, amelynek az volt a lényege, hogy a befektető még a projekt elkészülése előtt megvásárolja az ingatlant a fejlesztőtől. Magyarországon az ingatlanbefektetések

volumene 2007-ben megközelítette a 2 milliárd eurót. Összehasonlításképpen: sem előtte, sem utána egyetlen évben sem érte el a befektetési piac az 1 milliárd eurót sem. A hozamok is zuhantak tovább, a budapesti prémiumingatlanok hozamai 6 százalék alá süllyedtek, vagyis szinte eltűnt a hozamprémium Nyugat-Európa és Magyarország között. Az ingatlanlufi talán egyik leglátványosabb példája az Aréna Pláza bevásárlóközpont fejlesztése és értékesítése volt. A 180 ezer négyzetméteres bevásárlóközpont ugyan alapvetően kedvezőtlen lokáción, két metrómegálló között, alacsony vásárlóerejű környéken épült, azonban mégis rekordáron tudták eladni. Ráadásul úgy, hogy az üzlet még a pláza átadása előtt megkötött. A brit Active Asset Investment Management mintegy 400 millió eurót fizetett a bevásárlóközpontért, akkori hírek sze-



ARÉNA PLÁZA

Fotó: Beliczay László/MTI

rint 5,5 százalékos hozamszintet produkálva ezzel. Minden valószínűség szerint a fejlesztő Plaza Centers az újkori magyar ingatlantörténelem legnagyobb üzletét csinálta meg. A hozamemelkedést és a bérleti díjak csökkenését figyelembe véve az Aréna Pláza vélhetően a töredékét éri ma az akkori 400 millió eurónak.

2008–2009: Tündöklés után bukás

A 2007-ben már óriásira dagadt lufi végül 2008-ban durrant ki hatalmas robajjal. A Lehman Brothers amerikai befektetési bank csődje az összeomlás szélére sodorta a globális pénzügyi rendszert. Magyarországot különösen sérülékeny állapotban találta a globális pénzügyi-gazdasági válság, de egész Európa szenvedett. A 2008-as pénzügyi összeomlást 2009-ben reálgazdasági visszaesés követte, az Európai Unió – Lengyelország kivételével – összes tagállama recesszióba borult. Természetesen az ingatlanszektor azonnal és fájdalmasan kénytelen volt tudomásul venni, hogy a felhőtlen aranyéveknek vége. A bankok pillanatok alatt zárták el a pénzcseppeket, ami gyakorlatilag azonnal befagyasztotta mind a fejlesztési, mind a befektetési piacot szinte Európában.

A hazai ingatlanbefektetési piacon a hatás ugyanilyen drámai volt: a hozamok a korábbi 6 százalékos szintekről pillanatok alatt 9 százalék környékére emelkedtek. Ennél is fájdalmasabb volt a likviditás szinte teljes kiszáradása, ami máig tartó problémája a hazai ingatlanszektornak.



A válság ráadásul kifejezetten rossz pillanatban érte a hazai ingatlanpiacot, hiszen a korábbi forrásbőségnek köszönhetően a fejlesztési ciklus tetején járt a budapesti irodapiac. A folyamatban lévő fejlesztések nagy részét természetesen már nem lehetett leállítani, így a recesszió időszakában rekordmennyiségű új irodaház ömlött rá a piacra. A fővárosi irodapiac épp 2008-ban jubilált: a Haller Gardens irodaház átadásával

megszületett Budapest kétmilliomodik négyzetméter bérirodája. Az irodaházak átadása ezzel nem állt meg, 2008-ban és 2009-ben összesen több mint félmillió négyzetméternyi irodaházat adtak át. A gyatra reálgazdasági környezetben átadott új kínálat meg is tette a hatását, a kihasználatlansági ráta 2009-ben már 20, 2010-ben pedig 25 százalékra emelkedett. Ennek megfelelően a bérleti díjak is meredeken zuhanni kezdtek, mintegy 20-30 százalékot veszítettek korábbi értékükből. A piacon megjelentek a korábban csak az alacsonyabb kategóriákból ismert egy számjegyű bérleti díjak, ami mind a mai napig komoly fejfájást okoz sok ingatlantulajdonosnak és finanszírozó banknak.

Az összeomlástól a lakáspiac sem menekülhetett meg. A devizahitelezés lényegében eltűnt a piacról, a magas forintkamatok, a lakosság pesszimista kilátásai és a bankok alacsony hitelezési hajlandósága azonban lényegében lehetetlenné tették a lakossági hitelezést. A lakáshitelezés 2008-ban tetőzött, utána viszont meredek zuhanás következett, a kihelyezések a korábbi szintek töre-



2010 ESEMÉNYEI

REsource XVII. évfolyam



Az Allianz megveszi az Allee 50 százalékát

Turisztikai mamutot épít az SCD



Átadják a felújított Margit hidat

Tőzsdére megy az Appeninn

A Wing eladja a K3 irodaházat

Megalakul a Fidesz-kormány

Átadják a Belváros Új Főutcáját

Szállodacsődök országsszerte

Megfűrják Demján Sándor szlovákiai kaszinó projektjét

Megnyílik a Corvin Bevásárlóközpont



AZ INGATLANPIAC HÚSZ ÉVE

dékére csökkentek. Ennek megfelelően az árak csökkenni kezdtek, az adásvételi tranzakciók száma szintén zsugorodott, míg a bankok új projektek fejlesztését már nem finanszírozták. A sokak által várt lakásárzuhanás ugyan elmaradt, de a lakásfejlesztési piac gyakorlatilag meghalt, és ebből az állapotából azóta sem támadt fel.

Tópark: az állatorvosi ló

A buborék kidurranása előtti csúcspontokban az ingatlanfejlesztők korábban soha nem látott méretű projekteket álmodtak meg, a jelszó a legtöbb esetben a multifunkcionális fejlesztés volt. A több száz ezer négyzetméter megépítését célzó megaprojektek döntő többsége végül a krízis beköszöntése miatt nem jutott el a megvalósítási szakaszba. Néhány közülük végleg eltűnt a süllyesztőben, míg néhány a jobb reálgazdasági környezetre várva felfüggesztette tevékenységét. Akadt azonban egy, melyet hatalmas csinnadrattával vezettek be a piacra, és a kivitelezése meg is kezdődött. A túlnyomó többségében irodaházat és kisebb részben kiskereskedelmi funkciót magába foglaló projekt az ingatlanszektorban soha nem látott marketingkampánnyal nyomult, és egyértelműen a legfeltűnőbb-leglátvá-



TÓPARK

nyosabb ingatlanfejlesztéssé vált a válság előtti időszakban. Természetesen a Tóparkról van szó, az M1-M7-es autópálya bevezető szakasza mellé tervezett irodaház-konglomerátumról.

A Tópark ugyanis látványos felfutásával és nem kevésbé látványos bedőlésével a válság, illetve az azt megelőző ingatlan- és hitelezési buborék egyik szimbólumává vált. Érdekes felidézni a történetet, különös tekintettel a szerénynek legkevésbé sem nevezhető számokra.

2007-ben összesen 140 hektárosra

álmodták meg az „új várost”: 13 év alatt, összesen több mint 300 milliárd forintból fejlesztett volna a Walker & Williams. Az eredeti tervek szerint az első ütemben 2010 végéig 100 000 négyzetméter iroda, és 168 bérakás, illetve apartman került volna átadásra. Jól mutatja a nagyvonalúságot, hogy egyedülálló módon csak a projekt előkészítése 3 milliárd forintba került. Bár konkrét bérleket a fejlesztő egyetlen alkalommal sem nevezett meg, az idő előrehaladtával az előzetes bérbeadottság folyamato-▷



2011 ESEMÉNYEI

REsource XVIII. évfolyam

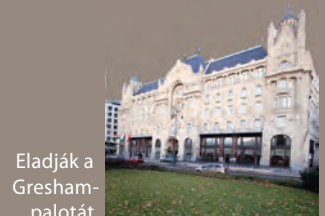


Átadják a KÖKI-t

TriGranit-
épületeket
vesz a
Heitman



Összeomlik az
SCD-birodalom



Eladják a
Gresham-
palotát

A TriGranit
átadja a K&H
új székházát

Kedvezményes
végtörlesztés

Viták miatt
nem nyit
meg a CET

Nem
hitelez
többet az
Eurohypo

Plázastop
törvényt
fogadnak el

Elkészül
a Szeged Árkád





VARSO

san nőtt. 2008 elején már 30 százalékos bérbeadottságról szóltak a sajtóközlemények, 2009-ben, az alapkő letételénél pedig már 43 százalékról. A megaprojekt beruházóinak közben arra is jutott energiája, hogy olyan politikai nagyjáratokat igazoljanak a csapatba, mint Kuncze Gábor. Az SZDSZ egykori elnöke lett ugyanis az infrastruktúra-fejlesztésekért felelős Bia-Projekt Ingatlanforgalmazó Zrt. felügyelő bizottságának elnöke.

A történet 10 hónapnyi látványos építómunka után eljutott a bokrétaavató ünnepségre, ahol a korábbi marketing-vehemenciát szerényebb viszonyok vál-

tották fel. A szerkezetkész állapot végül a projekt végét is jelentette egyben, hiszen a finanszírozó német Eurohypo végül befagyasztotta a kivitelezés folytatásához szükséges további forrásokat, vagyis egyszerűen nem utalt több pénzt a Tóparknak. A 100 ezer köbméter beton és 12 ezer tonna betonacél azóta is meméntóként magasodik a városba érkezők elé, emléket állítva ezzel egy letűnt korszaknak.

A lengyel csoda

A 2008-2009-es időszak egyik fontos fejleménye az volt, hogy a régióban kiemel-

kedő teljesítményt nyújtott a lengyel piac. A nemzetközi befektetők, finanszírozók lengyel csodáról, biztonságos menedékről beszéltek azokban az időkben, amikor a Magyarország név szitokszónak számított körökben. A lengyel csoda egyik nagyon fontos titka kétségtelenül az, hogy az Európai Unióban egyedülként elkerülték a recessziót a válság idején. Az EU egyik legnagyobb belső piacával rendelkező Lengyelország a válságban az ingatlanbefektetők kedvencévé vált, a befektetési piaca likvid maradt, a hozamok pedig a nyugat-európai szinteket közelítették.



2012 ESEMÉNYEI

REsource XIX. évfolyam



Elkészül a Sió Pláza

Csődbe megy a Malév

Arab befektetők vették meg a Meridient



REsource Property Awards életműdíjat kap Demján Sándor

Átadják a Hegyvidék Központot

Bontják az első panelépületet

Görög befektető veszi meg az Infopark új épületét

Portfolio.hu-RICS Market Sentiment Survey: 7,5 százalékon a hozamok

Megnyit a Buddha Bar Hotel



TWENTY YEARS OF REAL ESTATE MARKET

RE20 Twenty years of real estate market

REsource magazine, published for the first time in 1993, is celebrating a round anniversary. In this, our jubilee edition, we recall the events that we consider the most memorable, or most important, in the past 20 years of real estate history.

CSANÁD CSÜRÖS-KATALIN MAJOR



TWENTY YEARS OF REAL ESTATE MARKET

1993: Thousands of homes for free

HOME privatizations throughout the '90s undoubtedly played a decisive role in the resulting structure of the current housing market. The key agenda was to assign private owners to what had been council homes. This was largely a forced decision with very practical motivations. In the late '80s, local municipalities were left in possess of a great deal of poor quality real estate, requiring massive renovation. Raising the necessary funds for this overhaul would have been quite difficult, if not impossible, for them. Making tenants responsible for the economic burdens of their homes, through privatization, would significantly ease this burden. Over 500,000 council flats were sold during this period, directly effecting approximately two million people. In most cases, the flats were purchased by the inhabitants, under very attractive conditions – for a fraction of the market value and with

a long-term installment payment scheme as an option. Although the home privatizations made a great deal of households' homeowners, this caused several distortions to the housing market in the long-term. A disproportionately large share of society could now purchase homes, including those who did not have the necessary funds to put into sustaining and renovating their flats. The majority of these 're-privatized' homes are, to this day, occupied by with lower income families, thus, the postponed renovations have also, to this day, still not take place. A consequence of this is that Budapest's housing stock is of notably poor quality and experiencing rapid deterioration and "slumification". Another important inheritance of this legacy is the lack of available social housing for those who do need government assistance, another issue that causes the housing



market permanent problems. There are also many sticky points about how housing privatization has been awarded and to whom. In many ways, it led to inequality and to unfair distribution of wealth. In many cases, apartments were not purchased by the family living there but by someone else and there were those who acquired a considerable real estate portfolio by purchasing more than their share of apartments.

1994: The first office buildings opened



MADÁCH TRADE

A FEW YEARS after the regime change, the first modern office buildings were already complete. These are only a few names amongst the most notable modern office buildings: EMKE Office Building, Rumbach Center, Buda Business Center, and the Madách Trade Center. We can make no mention of any established office

market or office market locations from that time. There were no signs of any green rating or the Váci út office corridor. Within the lists compiled by REsource – which celebrated its first birthday in 1994 – a separate column actually indicated the number of telephone lines available. Although it was certainly not a mature office market according to current standards, the major international agencies and consultancy firms were already present on the market. Among others, DTZ and Jones Lang Wootton appeared most frequently on the Resource lists. Agencies did not have such a hard time back then, as the market was essentially characterized by excess demand. The big international companies had begun to arrive in Hungary during this period and they were all looking for offices with quality on par with what they were used to in Western Europe or in America. There were not many of these, thus, rental rates were many times higher than they are now: rental rates of around DEM 50-60 were not uncommon (EUR 25-30, in nominal terms).

1995: The Bokros package

The Bokros package – a series of fiscal measures – was an important milestone in Hungary's post-socialist economic history. Assessment of these measures remains controversial to this day. However, the background and causes of this package, associated with Finance Minister Lajos Bokros, illustrate very well the major economic problems present after the regime change in Hungary. The story is eerily similar to the recent events: in 1994, the budget deficit rose to unsustainable heights, which – implementing the austerity measures stipulated in the Bokros package – was reduced to 3% by 1996. The price for the restrictive measures included high inflation, falling wages (in real terms), declining consumption, and economic downturn. Fiscal balance, however, was established and this apparently restored investor's confidence in the country. One thing is certain: after two years of moderate growth, the country kept on growing for almost 10 years. However, in 2007, this was superseded by restrictions and low growth.

Photo: Csaba Jászai/NTI

TWENTY YEARS OF REAL ESTATE MARKET

1996: There is not just Skála!



Photo: József Balaton/MTI

DUNA PLÁZA

UNTIL 1996, shopping malls were thought of as only bygone achievements of the past regime – stores and department stores built in the '70s and '80s. The two flagships were Flórián Department Store and Skála Co-operative Store. These were followed by a sec-

ond generation of stores, built mainly from 1980 to the first half of the 90s. Skála Metro Store, Árpád Store, Budagyöngye and Sugár (the nation's largest shopping center until 1996) were all built during these years. We had to wait until the mid-nineties for Hungary to get its first "plaza."

Duna Plaza opened its doors on 14 October 1996, just one month ahead of Pólus Center. Subsequently, shopping centers began mushrooming up across Budapest and the countryside. Plazas were different from the former department stores, mainly in terms of size but the development and use of the retail space was also new. Another clear difference was that the tenants included countless international retail chains, stores, and brands that, thus far, were completely unknown to the Hungarian consumer.

Óbuda Eurocenter, Europark, Lurdy House, Campona and Plaza Center are all examples of shopping malls in Budapest and the countryside from this period. Westend City Center (completed in 1999) and Mammut (opened in 1998) were both important milestones for the plaza construction industry in Budapest and to this day they both remain the city's most popular plazas.

1997: Two-digit yields in Budapest

International investors still considered the Budapest office market rather risky, even seven years after the regime change and two years after the launch of the Bokros package.

At least this is what was reflected in the transaction yield levels. Yields for premium category transactions were around 11% in 1997, while investors paid only 5.5% in nearby Vienna. This means that the risk premium was 500 basis points higher compared to the developed Western European markets. Risk premiums were never that high again, not even during the crisis.

The distribution of forces within the Central European region is also interesting: yields in Prague were the same as in Budapest in 1997, however, investors were only willing to purchase at much higher (13%) yields in Warsaw.

1998: The new National Theater



Photo: László Róka/MTI

THE NATIONAL THEATER's design (and subsequent construction) was a matter of great social, political, and professional debate and even a smidgen of scandal. After decades of preparation, Erzsébet tér was finally chosen in 1988 as site for the new theater building. However, the first baby steps towards implementation would only take place only ten years later when the foundation stone ceremony was held

in March 1998. By September 1998, shortly after the new government took office, the investment was suddenly grounded. The administration cited high costs, environmental issues, and traffic problems. Once again, the theater became a hot topic for debate, with new clashes as well as with completely new ideas, plans, investment budgets, and site proposals. Finally, a former expo site in Ferencváros, along the river, was chosen as the new location. Arkadon Building Industry Co., the winner of the public procurement procedure for the construction, was given the go ahead to start construction in September 2000. The building, symbolizing a boat bobbing on the Danube, was completed within record time – in 15 months. The technical handover took place in December 2001. The highly criticized Palace of Arts was then built in 2005 just adjacent to the theater and Millennium City Center, the biggest multi-functional project in Budapest, with claims to reviving the South-Pest Coast, is also located nearby.

1999: WestEnd opens its doors

BUDAPEST's iconic shopping center, WestEnd City Center, was completed on 12 November 1999. The complex was built right up against the city's western railway station (Nyugati pályaudvar) on an old, derelict industrial railway site. The total investment cost was USD 200 million and it was developed by TriGranit. Construction began in 1998 and was completed extremely quickly, within 14 months, so that the shopping mall could open its doors before Christmas 1999. The 50,000 sqm plaza included numerous escalators, glass passageways, a multiplex cinema, cafes, a waterfall (called The Niagara Falls), 400 shops, and a host of never before seen features to a mall. It brought the western mall experience to the domestic market. With 50,000 visitors per day, WestEnd is still one of the most successful shopping centers in Budapest.



Plans for a Westend II, planned just north of Westend, surfaced shortly after the hand over of the first phase (mall). Occasionally, news about the project would rear its head from time to time, however, the project was always far from realization. The construction of a second phase was also raised in

connection to the much-considered governmental quarter that was due to be located in the same approximate area. However, the plan was eventually withdrawn by Trigranit. Based on recent information from REsource sources, a 300,000 sqm urban area complex is now due to be built here.

2000: Subsidized housing

ALTHOUGH housing prices rose sharply in the second half of the '90s, we had to wait until the new millennium to see the housing market boom. In the 90s, retail lending was very limited, interest rates were very high, and banks' willingness to lend was low. Thus, people bought their homes entirely with own funds. Thanks to the economic growth of the '90s, a new solvent class was formed and, thus, excess demand dropped off the existing market. Prices doubled between 1998 and 2000, in real terms. However, in the absence of lending activity, no massive home construction began. The new housing subsidy scheme, introduced by the first Orbán government, changed this status. Thanks to the subsidy scheme, financed by the central budget, interest rates on housing loans decreased to such an extent, that mortgages were widely available in Hungary. And the effect was impressive: a lending boom that continued within the following years, wherein Hungarian banks provided hundreds of



billions forints in subsidized loans. In the peak year, 2003, Hungarians took out over HUF 700 billion in subsidized loans. Due to this brutal lending expansion, housing market revived as well. The number of housing units built reached the magic number of 40 thousand (compared to around 20 thousand in previous years). In regards to the Hungarian housing stock, nearly 40 thousand units per year are required to renew the entire housing stock completely within 100 years. Interestingly, in the last 20 years the housing market succeeded in reaching this number only twice, in 2004 and in 2005.

2001: One million square meters of office space

The Budapest office market celebrated its jubilee, the one-millionth square meter of modern office building completed, in 2001 (with the delivery of Haller Gardens office park). If we take into account that the first offices were built in the late '80s, then, we would have had to wait at least 12 more years for the next million square meters. In the following 12 years, one-and-half times more was built and, in 2008, total stock reached 2 million, while 2.6 million square meters of office space are currently available to tenants in Budapest. Interestingly, the Hungarian capital has struggled with relatively high vacancy rates throughout the last two decades. In 2001, vacancy rates for office buildings stood at around 22%, more or less in line with the 25% vacancy rate we are currently experiencing.

TWENTY YEARS OF REAL ESTATE MARKET

2002: Housing boom

THE DOMESTIC housing market boom began in 2000. Thanks to capital flow towards the Eastern European real estate markets from foreign investors as well as to the new housing subsidy schemes, the construction of residential communities began to spread. In contrast to the communist-era condominium buildings, Hun-

gary was introduced to a completely new urban housing concept. The first of these buildings, yielded between 2001 and 2002, were developed primarily by Hungarian companies. Soon after, an increasing number of foreign companies (namely, Israeli and Spanish ones) started housing projects here.



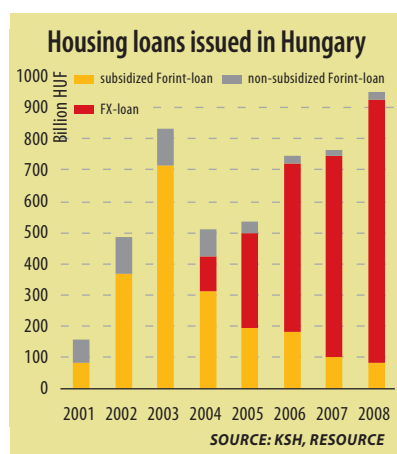
MARINA BEACH

Developers' clear favorite was Budapest's District XIII. Gradually this came to include Districts XIV, IX, and XI, as well as, later on, District VIII.

The first residential communities were premium quality properties with extra services like swimming pools, lobbies and cigar rooms. Autoker's Cézár House is a striking example of this.

Shortly thereafter, lower quality projects followed in their footsteps, building hundreds more apartments. These developments targeted customers who relied on credit or who were eligible for the state's subsidiary scheme. The peak of the new home developments was between 2003 and 2006: for example, premium property Marina Beach's first phase was completed during this period as was several blocks of District IX rehabilitation project and a few other projects on the city limits that looked a lot like housing estates, just not housing estates from Hungary.

2003: The tsunami is launched



The forint-denominated housing loan period in Hungary did not last long. After the first Orbán administration lost the elections, the socialist government abolished this housing subsidies system in several steps, since this system had put a great burden on the public budget. Without interest rate subsidies, loans offered in forints were not a viable option anymore, since domestic interest rates were still unbearably high. Hungary's permissive regula-

tory environment, the abundance of international liquidity, credit competitions between banks and the limitation of the existing interest rate subsidies system combined all led to the rise of foreign currency loans in Hungary. Crediting denominated in foreign currencies was already in practice by 2004 and it "took the lead" from forint loans in 2005. Between 2006 and 2009, the volume of Hungarians' foreign currency loans reached an unprecedented high: foreign currency loans granted in 2007 totaled HUF 600 billion and exceeded HUF 800 million in 2008. During these years, the brutal loan supply situation created by foreign currency loans induced a very strong demand on the house market, the house market experienced a second boom, and real estate developers obviously made use of the situation. So, basically, it was crediting that fueled the house market in the period starting in 2003, and not economic growth. Despite all of this, the house market didn't develop a real bubble, which is a very lucky thing considering what happened after 2008.

2004: The EU-accession

"We are living a great moment, Hungary has returned to Europe; we returned to the values we've been owning for thousands of years," said Prime Minister Péter Medgyessy on 1 May 2004 when Hungary, together with other nine countries, joined the EU.

The European Union accession has significantly increased confidence in Hungary: both private investors buying homes as well as large international institutional investors began investing more boldly in Budapest real estate market. Everyone was optimistic in 2004: the Hungarian economy was growing and the the housing market was booming.

Investors' confidence was also reflected in the yield levels; it dropped from the 11% level in 1997 to below 8% in 2004, meaning that the risk premium against Vienna fell from 500 basis points to 200 points (compared to 1997).

TWENTY YEARS OF REAL ESTATE MARKET

2006: From slumber to promenade

Already in the '50s, "slumification" and the rehabilitation of run-down neighborhoods was identified as one of Budapest's "solvable" problems. This issue was addressed again, in 1997, at the adoption of the Budapest Urban Rehabilitation Program. Corvin Szigony (later Corvin Promenade) is considered one of Eastern Europe's largest urban revitalizations projects ever. The kick off ceremony for the project took place on 30 August 2008 with the laying of the foundation stones for the Cordia Premier House. The project is being developed by Futureal Group on a 22-acre site and is planned to include 3,000 residential apartments, 130 thd sqm in office space, an approximately 34-thd sqm shopping center and an 80 thd sqm R&D park. The 700×36 m promenade will serve as the axis of the area. Although the crisis has given some ground for some hesitation concerning the project, it seems that the grand vision – although not entirely the same as the original plans – will be realized in the end.

2005: Foreigners' land grab



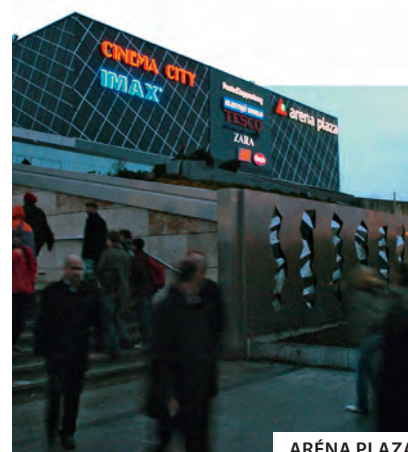
DURING those heroic pioneer years of real estate development in Hungary, the housing boom was massively fueled by the overwhelming presence of foreign investors. Firstly the English, then the Irish, and later, the Spanish invaded the Budapest housing market. Motivated by the enormous price increases they had previously experienced in Ireland and (later) in Spain, these (mostly private) investors were speculating on the chance a similar price increase would take place here. Hungarian develop-

ers were waiting for these buyers, some of whom had never even been to Hungary and were known to purchase flats based on the blueprint. Domestic developers were selling their apartments during international road shows or with the help of partner companies, typically with 10-15% extra premium on domestic prices. Direct contact was also quite common. The general standard for purchasing real estate in Eastern Europe was 20% down payment plus a mortgage secured by their own homes abroad. Prices were roughly EUR 45 thousand for a studio apartment, EUR 60 – 70 thousand for a two-bedroom apartment, and EUR 100 thousand for a three-bedroom apartment. 'Spirit' houses (mainly empty buildings which the foreign owners were not making use of) were a special phenomenon from this era, well illustrating how big a share foreign owners had of the pie at this time, in some cases, not even bothering to rent out their apartments for profit. The market has since then (dismally) shown how simply frivolous it was to speculate on price increases alone.

2007: Bubbles

THANKS TO the abundance of global liquidity and to the confidence in the Central European region's real estate market, the market spilled over with capital. Investors were competing for property and banks for developments they could finance. We all know what happened next: the booming real estate market, huge new developments, a sharp drop in yields, record-high leverage, cheap loans, and real estate developers going public. The "peak year" in this global pyramid scheme was 2007, known for its record low yields and significant transactions. A voracious investors' appetite was clearly evidenced by the fact that so-called 'forward-transactions,' wherein investors would purchase a property from the developer even before the project was completed, were quite common in this period. Real estate investment

volume in Hungary reached nearly EUR 2 billion in 2007. The market never reached this volume again, neither before nor later. Yields continued to fall with yields on premium real estate in Budapest decreasing to 6%. Thus, the yield premium between Western Europe and Hungary had almost disappeared. Perhaps the best example of the real estate boom was the development and sale of Arena Plaza shopping center. The 180-thousand sqm mall has quite an unfavorable location, being located between two metro stops and in a neighborhood with limited purchasing power, and yet it sold for a record price. Furthermore, the deal was closed even before the mall was completed. The British company Active Asset Investment Management paid approximately EUR 400 million for the shopping center (based on the numbers



ARÉNA PLAZA

Photo: László Beliczay/MTI

reported then, the yield was 5.5%). Most likely, the developer, Plaza Centers, made the best deal in the history of Hungarian real estate. Considering the yield increases and the decrease in rental rates, Arena Plaza is now most likely to be worth a mere fraction of the EUR 400 million it once sold for.

TWENTY YEARS OF REAL ESTATE MARKET

2008–2009: The burst of light ends with a crash

IN 2007, the bubble grew huge and finally burst with a mighty crash in 2008. The American investment bank Lehman Brothers went bankrupt and it put the entire global financial system on the verge of collapse. Due to the global financial-economic crisis, Hungary found itself in an extremely vulnerable situation but, in actuality, the whole of Europe was suffering. The financial breakdown in 2008 was followed by a decline in the real economy in 2009 and, with the exception of Poland, all the European Union member states fell into recession. Of course, the real estate industry was forced to quickly and painfully realize that the golden years were over. Banks rushed to turn off money taps and, as a result, both the development and the investment market instantly froze all over Europe.

The effect was just as dramatic for the domestic property investment market: yields instantly grew from its earlier 6% level to around 9%. An even more painful consequence was that liquidity dried up, a persisting problem on the domestic real estate sector until this day. Furthermore, the crisis hit the Hungarian real



estate market at a specifically bad time. Thanks to the earlier abundance of liquidity, the Budapest office market was at the peak of its development cycle. Of course, turning back was not an option for most developments already in construction, so, a record number of new offices poured onto the market during the recession. The capital's office market had just reached a milestone in 2008: with the delivery of Haller Gardens, the volume of office space

for lease in Budapest reached 2 million square meters (sqm). Nor was this the end of new office building deliveries; over half a million sqm of office space was delivered in 2008 and 2009 combined. The new supply, delivered in a weak real economic situation, had a significant effect on the vacancy rate, which reached 20% in 2009 and increased to 25% in 2010. Accordingly, rental rates started dropping steeply and decreased by around 20-30%. One-digit rental rates, previously only typical for the lower categories, appeared on the market and, to date, still the cause of serious headaches for many property owners and financial institutions.

The house market couldn't avoid the crash either. Foreign currency denominated loans practically disappeared from the market. At the same time, high forint-based interest rates - alongside people's pessimistic outlook and banks' low willingness to give out capital - basically made it impossible to loan to individuals. The number of new housing loans peaked in 2008, however this was followed by a steep decrease and new loans reached a mere fraction of their previous level. As a ▶



EVENTS OF 2010

Volume 17



Allianz buys a 50% share in Allee shopping center

SCD begins building a tourism mammoth



The newly renovated Margaret Bridge is handed over

Appenninn goes public

Wing sells K3 office building

Fidesz government takes office

The Main Street of Budapest Downtown Project is completed

Hotel insolvencies spread nationwide

Sándor Demján's casino project in Slovakia is torpedoed

Corvin Shopping Center opens its doors



TWENTY YEARS OF REAL ESTATE MARKET



result, prices began dropping, the number of sales transactions also dropped, and all the while banks willingness to finance new development projects dissipated. Although the fall in residential property prices didn't materialize as expected, the housing development market was practically dead in the water and hasn't resurrected since.

Tópark, a memento from an era

During those peak years just before the crisis, real estate developers dreamed up fantastical projects, unlike anything seen before, in most cases, under the slo-

gan "multifunctional development." In the end, the majority of these megaprojects - aiming to build hundreds of thousands of sqm - were not realized, due to the start of the crisis. Some of these projects were gone forever, but others merely suspended activity, awaiting an improvement of the real economic environment. However, there was one project - introduced to the market amongst great fanfare - that got as far as the construction phase. The project mostly included office property but it also had a retail element to it. In the time to come, an unprecedented marketing cam-

paign was launched and undoubtedly it became the most advertised and most spectacular real estate development from the period before the crisis. Of course, we are talking about Tópark, the massive office conglomerate planned next to exit ramp of the M1-M7 highway.

With its spectacular rise, and additionally spectacular fall, Tópark soon became the symbol of the crisis as well as of the preceding real estate and crediting bubble. It is worth to recount the story, especially because the dimensions were anything but modest.



2011 ESEMÉNYEI

RÉsource XVIII. évfolyam



KÖKI is handed over

Heitman buys TriGranit buildings



The SCD empire crashes



Gresham Palace is sold

TriGranit yields the new K & H HQ building

Early repayment scheme implemented

CET does not open, due to the public debate

No more credit for Eurohypo

The "Plaza Stop" law is adopted

Árkád in Szeged is finished



TWENTY YEARS OF REAL ESTATE MARKET

In 2007, the dream was to build a “new city” on 140 hectares: Walker & Williams planned to develop the project at a cost of over HUF 300 billion over 13 years. According to the original plans, they would have built 100,000 sqm of office space and 168 residential apartments in the first phase by the end of 2010. A good indicator of the breadth of this project is that the preparation of the project alone cost HUF 3 billion. Although the developer never published any actual data on its future tenants, the preliminary occupancy grew constantly with time. At the start of 2008, press releases announced a 30% pre-lease level and an occupancy reaching 43% by 2009, at the time of the foundation laying ceremony. The developers of the mega-project even had the energy to bring political stars like Gábor Kuncze onboard: the former president of the SZDSZ (Alliance of Free Democrats, political party) became the head of the supervisory board at Bia-Projekt Ingatlanforgalmazó Zrt., the company responsible for the project’s infrastructural development.

After 10 months of spectacular construction work, our story now comes to the topping-out ceremony, at which point the previously intensive marketing was scaled down. The project came to an end,



ironically, when it was deemed structurally complete because the German company Eurohypo had at this point canceled any further funding toward the project. Since then, the 100,000 sqm complex, a city of concrete and 12,000 tons of concrete steel stands to this day greets anyone arriving to the city as a memento of ages since past.

The Polish wonder

One of the biggest surprises of 2008-2009 was the performance of the Polish market, which was outstanding development in the

region. International investors and financiers were called the Polish performance a “miracle” and “a safe harbor” at a time when the mention of Hungary was equal to cursing. One of the very important secrets to the Polish miracle was that they were the only country in the EU able to avoid recession during the crisis. Poland, one of the member states with the biggest internal markets in the EU, became a favorite for investors during the crisis; its investment market remained liquid and yields approached Western European levels.



EVENTS OF 2012

Volume 19



Sió Plaza
on its way

Malév goes
bankrupt

Arab
investors
buy
Meridien



Sándor Demján
is awarded
the REsource
Property Lifetime
Achievement Award

Hegyvidék
Center opens
its doors

The first panel
house is
demolished

Greek investor buys
new Infopark
building

Portfolio.hu & RICS
Market Sentiment
Survey records a
7.5% yield

Buddha
Bar Hotel
opens



Meg kell tanulni állítani a vitorlán!

William Benkő az Egyesült Államokban született, és a rendszerváltás idején költözött Magyarországra. A 90-es években ingatlanközvetítéssel foglalkozott, és 1993-ban ő indította el a RÉsource magazint, ám azóta eltávolodott az ingatlanpiactól. A RÉsource alapítójával, az Amerikai Kereskedelmi Kamara jelenlegi magyarországi elnökével beszélgettünk.

CSÜRÖS CSANÁD

EZERkilencszázkilencvenháromban, a magyarországi ingatlantörténelem hajnalán alapítottad a RÉsource magazint. Honnan jött az ötlet?

1993-ban alapítottam az újságot testvéremmel, Benkő Sándorral együtt. Ingatlanok közvetítésével kezdtünk foglalkozni, és azt vettük észre a '90-es évek elején, hogy nagyon sok érdeklődő, komoly kereslet volt irodaház, raktárcsarnok iránt, de sok esetben a keresleti és a kínálati oldal között nyelvi akadályok voltak. Így aztán azon kezdtünk el gondolkodni, hogyan lehetne a magyarul nem tudó végfelhasználóknak információkat közvetíteni úgy, hogy átlépjük a nyelvi határokat. Megálmodtuk azt, hogy csinálnánk egy olyan újságot, ahol ikonokkal, piktogramokkal lehetne áthidalni a nyelvi akadályokat, ugyanis a metró 'M' betűje angolul, magyarul, németül vagy lengyelül is ugyanazt jelentette, csak úgy mint a 'P' a parkolót, stb. A fejlécben voltak ezek az ikonok, és alá csak egy számot kellett írni. Az irányítószám alapján a program ki tudta választani a kerületet, és az adott kerületi irodákat az adott terület újságrészébe tette bele. Az első ingatlanok, amelyek megjelentek az újságban, általunk képviselt, illetve más közvetítőktől bekért ingatlanok voltak.

A RÉsource hosszú éveken keresztül a Budapest Business Journalba behúzva jutott el az olvasókhoz. Ez az együttműködés akkoriban magától értetődő volt?

1993. október 15-én jelent meg az első szám, 4000 példányban, szépen le is szálították az irodánkba az összes példányt. A problémát csak az jelentette, hogy halvány lila gőzünk sem volt arról, hogyan fogjuk ezt terjeszteni, ezzel a problémával valójá-

ban csak az újságok megérkezésekor szembesültünk. Felmerült bennünk, hogy megbízunk egy diákcsoportot, hogy házhoz vigyék, de rögtön jött a kérdés, hogy hová? Ezek üzleti ingatlanok voltak, nem valószínű, hogy a háziasszonyokat érdekelte volna. Végül kétségbeesésünkben felhívtuk Mike Stone-t, aki a Budapest Business Journal (BBJ) egyik alapítója volt, neki elmondtam, hogy mi a probléma. Ő erre egyből rávágta, hogy az újságot be kell húzni mellékletként a BBJ-be, szállítsuk át a kinyomtatott példányokat az irodájukba. Így indult a kapcsolat. Nem sokkal később a nyomdai költségek csökkentése érdekében áttértünk egy olyan rendszerre, hogy ugyanabból a papírból, ugyanabban a méretben, ugyanabban a nyomdában készült az újság, mint a BBJ, sőt még a tördelést is a BBJ vette át.

Akkoriban már éppen elkészültek az első modern irodaházak Budapesten.

Igen, akkor már állt az East-West az Astoriával szemben, a Buda Business Center a Kapás utcában, a Váci utcában is voltak irodák, stb. Volt lehetőség irodát bérelni, de nem sok. Igazából ezután indult be az építési boom.

Mi az, ami gyökeresen más volt a jelenlegi irodapiachoz képest?

Egyrészt a kínálatból fakadóan a bérlők kénytelenek voltak elfogadni olyan megoldásokat, amelyeket ma már nem fogadnának el. Ha volt egy szabad iroda, és ő indítani akart egy vállalkozást, sokkal kisebb súllyal esett latba az, hogy milyen a kilátás, mekkora az ablak, milyen a ház lokációja, mint manapság. A bérlő örült annak, hogy egyáltalán le tudott ülni valahová, és el tudta indítani a vállalkozását. Sőt, örült

annak, ha kapott telefonfóvonalat. Nyilvánvalóan ez ma elképzelhetetlen probléma.

Mikor adtad el a RÉsource-t?

1996-ban adtam el, mert 1996-ban megérkezett Magyarországra egy induló cég, az Euronet, és ők megkértek, hogy segítsen az itteni terjeszkedésüket. Az elején csak részdíjban voltam náluk, de utána hamarosan eljött az a pillanat, amikor nem tudtam párhuzamosan végezni a kettőt. Annak idején megígértem, hogy ha egyszer el kell adnom az újságot, akkor elsősorban a Budapest Business Journalnak fogom felajánlani. Nekik pedig butaság lett volna nem élni ezzel a lehetőséggel, meg is vásárolták tőlem.

Ezzel teljesen el is szakadtál az ingatlanpiactól?

Igen. Ezt követően 10 évig dolgoztam az Euronetnél, először Magyarországon, azután a környező országokban építettünk ki ATM-hálózatot.

Ha jól tudom, azóta sem tértél vissza az ingatlanokhoz?

Nem, ma induló, start-up vállalkozásokkal foglalkozom. Miután eljöttem az Euronettól, beszálltam különböző iparágakba, melyekről azt gondolom, hogy komoly változások állnak előttük. Ilyen például az egészségügy vagy a megújuló energia. Ezeken a területeken vagy bevásároltam magamat vállalkozásokba, vagy segítettem másoknak vállalkozásokat indítani. Mostanában leginkább azzal foglalkozom, hogy próbálok piacot teremteni az USA-ban olyan magyar innovációk részére, amelyek működnek, bizonyítottak, csak a magyar piac kicsi, és az amerikai piac mérete kell

nekik ahhoz, hogy elérjék azokat a sikereket, amelyekre méltó az innováció.

Az Egyesült Államokban születél, nőttél fel, és a '90-es évek elején jöttél Magyarországra. Mekkora volt a kultúrsokk, amikor a rendszerváltáskor ideköltöztél?

A rendszerváltás idején költöztem ide, és semmilyen támpontom nem volt az itteni viszonyokhoz, nem volt kapcsolati tőkém. Az emberek megígérték dolgokat, de sokszor nem állták a szavukat, és ennek jellemzően semmilyen következménye nem volt. Meg kellett tanulnom megélni egy olyan mozgó talajon, ahol az ember megőrizte a rugalmasságát, de nem vette át ezt a stílust. Például amikor a Budapest Business Journallel megállapodtunk abban, hogy be fogjuk fűzni a RSource-ot az ő újságukba, akkor ezt az üzletet gyakorlatilag kézfogással szentesítettük, ez a kapcsolat több éven át tartott, és soha nem volt vita. Akkor is hittem abban, hogy az embernek a hírneve a legfontosabb, még úgy is, ha lesznek olyan átmeneti időszakok, amikor ez a fajta hozzáállás nem tud érvényesülni.

Az Euronettel körbejártad a környező országokat is. Látsz markáns különbségeket az üzleti kultúrát tekintve? Időről időre divat felkapni egy-egy országot a térségből, és példaként kiemelni.

Óriási különbség nincs az országok között, ami az embereket illeti. A kiugró teljesítmények több faktorból adódhatnak. Az egyik, hogy hozhattak olyan gazdaságpolitikai intézkedéseket, ösztönző programokat, amelyek arra ösztönzik az ott dolgozó embereket, hogy valamilyen irányba fejlesszenek. Ugyanakkor egy országnak van egy fejlődési görbéje, és ennek nem minden szakasza olyan meredek, mint az előző vagy a következő. Azért nem szabad kétéves múlta ránézni, és azt mondani, hogy ez sokkal jobb ország, mert ennek a versenynek nincs vége. Ha 2008-tól nézed az USA-t, akkor azt mondd, hogy a világ összedőlőfélben van. De megtanulta a válságból, amit meg kellett tanulnia, beépített olyan fékeket a rendszerbe, hogy

még egyszer ne fordulhasson elő az, amit 2008-ban láttunk, és az élet megy tovább. Ma a tőzsdék rekordmagas szinteken vannak. Vannak olyan cégek, amelyek megtalálják a módját annak, hogy akár a válság alatt is növekedjenek. Elég gyorsan fognak változni a szelek, meg kell tanulni állítani a vitorlán. Nem az a legfontosabb, hogy az államhoz fordulok, és elkezdek könyörögni, hogy fújassa megfelelő irányból a szelet. Ez a piac feladata. Nagyon hiszek a piac önkorrekciós képességében. A fejlődés tekintetében nincs egyenes vonal, hanem cikkcakk van. Ez mindig is így volt. Nem szabad kétségbe esni: ha nincs szükség arra, amit gyártok, akkor fel kell ébredni, kitalálni valami mást.

Személy szerint hiszel még Közép-Európában? Úgy tűnik, hogy a globális érdeklődés ma inkább Ázsia vagy Latin-Amerika felé irányul, Közép-Európa közel sem olyan érdekes már, mint 10-15 vagy 20 évvel ezelőtt.

Ez így igaz, ennek több oka is van. Az egyik, hogy a délkelet-ázsiai országokban – elsősorban Koreában – nagyon komoly márkák nőttek ki, amelyek ma már vetélytársai a legnagyobb globális cégeknek. Ehhez több minden kellett. Egyrészt át kellett alakítani a gazdaságukat, másrészt az embereknek hinniük kellett abban, hogy képesek végigcsinálni és fenntartani ezt a csodát. Amikor oldalról kezdett jönni a szél, a dolgok nem úgy alakultak, Európában egy csomó ember elvesztette a hitet saját magában. Ilyenkor az emberek megijednek, lelassulnak, beletaposnak a fékbe. Lehet, hogy Délkelet-Ázsiában jobban eltalálták, hogy a méretük miatt jobban kiléphetek arra a piacra, amelyik vevő volt az ő termékeikre, és innen kezdve ez öngerjesztő folyamattá vált. Meggyőződése, hogy a magyar ember képes kiváló minőséget gyártani, előállítani, csak ezt lehetővé kell tenni számára, és biztatni kell.



You have to learn to adjust your sails

William Benkő was born in the United States and moved to Hungary around the time of the regime change. In the nineties he was involved in real estate brokerage and he was the one to launch RSource magazine in 1993, but since then he drifted away from the real estate market. We were talking with the founder of RSource, who is currently the President of the American Chamber of Commerce in Hungary.

CSANÁD CSÜRÖS

YOU FOUNDED RSource magazine in 1993, at the dawn of domestic real estate time.

Where did the idea come from?

I founded the newspaper, together with my brother Sándor Benkő, in 1993. We were working as real estate intermediaries in beginning of the early '90s and soon realized that the demand for office and warehouse space was already quite significant, however, in many cases, there were language barriers between the demand and supply. Thus, we started to think about how we could overcome the language barriers and reach the non-Hungarian speaking end-users. We planned a newspaper where we could surmount this with icons and pictograms. The letter "M", for example, stands for underground in English, as well as in Hungarian, German and Polish. The same applies for the letter "P", for parking. These icons were placed in the header and then only numbers had to be added. Based on the postal code, the computer program was able to sort out the list by district and then the offices were added to the appropriate part of the newspaper according to their various districts. The first property data we published was about ones represented by us personally or was property that had been requested by other intermediaries.

For many years, RSource was a Budapest Business Journal supplement. Was this an obvious cooperation for you?

The 4,000 copies of our first edition were published on 15 October 1993 and they were all delivered to our office. Our main problem was that we had absolutely

no idea how we would distribute them: We faced this problem only when the magazines arrived. Our first idea was to hire a group of students to do delivery, but, soon, the question came back around: to where? These were commercial properties; housewives were not likely to be interested. In desperation, we called Mike Stone, one of the founders of Budapest Business Journal (BBJ), and explained our problem to him. He replied immediately that it should be a BBJ supplement and asked us to send the printed copies directly to his office. This is how our relationship started. Not long after, in order to reduce printing costs, RSource was produced from the same paper, in the same size, and by the same press as BBJ – even the pagination was taken over by BBJ.

Back then, had the first office buildings been completed already?

Yes, *East-West* was already there in front of Astoria, together with *Budai Business Center* on Kapas utca and a few offices on Vaci utca. There was office space available, but not much. The construction boom actually started afterwards.

What might you say was radically different, compared to the current office market?

Firstly, due to the scarce supply, tenants had to accept solutions that they would not normally go with today. If someone wanted to start a business and there was an empty office, then the view, the size of the windows, or location was much less important than it is today. Tenants were satisfied if they could sit down some-

where and get to work. In fact, tenants were happy if they could get a phone line. Obviously, this problem is now unimaginable.

When did you sell RSource?

In 1996: A new start-up company, **Euronet**, arrived to Hungary in 1996 and they asked me to help with their local operations. At first, I only worked part-time for them, but very soon I could not manage both of my jobs at the same time. At one time, I had made a promise that, if I ever sold the magazine, I would first ask Budapest Business Journal first. They would have been silly not to take the opportunity to purchase it from me.

And you really lost all your connections to the real estate market?

Yes. I worked for the following 10 years for Euronet. We established the first ATM network in Hungary and then in the neighboring countries.

As far as I know, you never returned to the real estate market?

Yes, that's correct. Now, I work with start-ups. After leaving Euronet, I worked in the various industries I thought were due for major developments ahead. Like, for example, the health industry or renewable energy. I either bought companies in these industries or helped others with their start-ups. Nowadays, I am mostly trying to create a market in the U.S. for the most serviceable new Hungarian innovations for which the Hungarian market is too small and that need the size of the U.S. market to achieve the success they deserve.

You were born in the United States, you grew up there, and then you came to Hungary in the early '90s. How big a shock was that for you, as you moved back just during the regime change?

I did move here in the midst of the regime change. I had absolutely no idea about the local situation and I did not know anyone. People promised to do things but often did not keep their word, resulting, typically, in no consequences on their part. I had to learn 'living' in a way, in that I had to be flexible but, at the same time, without adopting this style. For example, when we agreed with Buda-

pest Business Journal to add REsource to their magazine, the deal was basically sealed with a handshake. This relationship lasted for years and we never had issues. At this point, I already believed that, even if there might be moments where this kind of attitude can – and will – not prevail, reputation was the most important thing.

With your work at Euronet, you have been to every country in the region. From time to time, it is trendy to make an example out of one country from this region: Do you see any significant variation, in terms of business culture?

There is no big difference between these countries, regarding people.

Outstanding performance has many factors. Firstly, whether or not the country introduced economic measures or incentive programs that encourage people to innovate.

At the same time, every country has its own 'development curve' and not every stage of this is as steep as the previous or the following one. That's why we should not make a two-years-of time frame of reference, and should, rather, just say that this is a currently much better country, because it's an ongoing competition.

If you look at the U.S

back in 2008, you might have said that the world was about to collapse. However, it has learnt its lesson from this crisis and installed brakes on the system, so, that what we saw in 2008 will never happen again...and life goes on. Today, the stock markets are at record highs. There are companies that have managed to grow even during the crisis. The wind changes quickly enough and one must learn how to set the sail. Turning to the state and begging it to make the wind flow from the right direction should not be the focus. This is the market's job. I truly believe in the market's ability to self-correct. There is no straightforward development; they will always zig-zag. It's always been that way. We must not despair: if there is no market for my product, then it's time to wake up and figure out something else.

It seems that global interest has turned towards Asia or Latin America. Do you, personally, still believe in Central Europe? Central Europe is not nearly as interesting as it used to be 10 or 15 or even 20 years ago...

That's right; and there are many reasons for this. Firstly, some very strong company brands have been established in Southeast Asian countries, mainly in Korea. These brands can compete with the largest global companies. This was able to happen for several reasons: Firstly, they had to change their economies. Secondly, people had to believe they are able to make this happen and could maintain the miracle. When the wind started to blow from the other direction and things did not turn out as planned, many European simply lost faith. In cases like this, people get scared and they slow down. Maybe they hit it better in South East Asia, and, due to their size, they could enter into a market that was open to their products.

From then on, it became a self-perpetuating process. I strongly believe that Hungary is able to manufacture high-quality products, but they should have opportunities made available to them and they need encouragement.



El kell dobni a régi tankönyveket!

Magas bérleti díjak, nagyvonalú üzleti tervek, privatizált vállalatok után megmaradt értékes ingatlanok. Hogyan indult az újkori hazai ingatlanszektor története? Az elmúlt húsz évről és a jelenlegi helyzetről beszélgettünk Dr. Hajnal Istvánnal, a Biggeorge's – NV vezérigazgatójával.

CSÜRÖS CSANÁD

HOGYAN indult el több mint két évtizede mindaz, amit ma professzionális ingatlanszektornak nevezünk?

Ha egészen a gyökerekig megyünk vissza, akkor azt kell mondanom, hogy alapvetően a privatizációval kezdődött. Kétfajta privatizációról beszélhetünk, az egyik a lakásprivatizációs történet, amelyet a Belügyminisztérium vezényelt le, és ehhez kapcsolódott egy ingatlanértékbecslo- és ingatlanközvetítő-képzés is. A másik az állami vagyonhoz tartozó nagyobb ingatlanok privatizációja volt. Ebben a folyamatban értékbecsloként én is részt vettem, a különböző könyvvizsgálóknak az átalakulási vagyonmérleghez állóeszköz-értékeléseket készítettünk. Ez volt az a piaci szegmens, amelyik először megtetszett a nagy nemzetközi tanácsadóknak-könyvvizsgálóknak, akik addigra már itt voltak Magyarországon, akkor még nem négyen, hanem hatan. Lassan már szívárogta az ingatlan-ügynökségek is, de ők ekkoriban – a '90-es évek hajnalán – éppen hogy csak nézelődtek. 1988-1993 között az ÁPV-nek ingatlan-értékeléseket szállítani jó üzletnek számított. A professzionális ingatlanszakma első generációja ebből a privatizációs-értékbecslo világából nőtt ki. Az első modernnek nevezhető fejlesztések is erre az időszakra datálhatóak. Az első olyan irodaház, amelyik már nemzetközi szintű volt, a Pénzügyi Központ leánycégének, az ITC-nek nevezett fejlesztő cégnek a beruházásában valósult meg. A Váci utcában az ITC két házat is épített, többek között a Fontana házat is, amelyet eredetileg lakó-, iroda- és üzletháznak szántak.

Vagyis az első irodaházakat még nem is magáncégek, hanem állami vállalatok építették?

Igen, ők csináltak először „A” kategóriás irodaházakat Budapesten. Utána érkezett meg néhány német magánbefektető, akik jellemzően csak építésszel dolgoztak, szó nem volt a mai értelemben vett professzionális ingatlanfejlesztésekről. De például már 1992-ben az ITC-nek a DTZ dolgozott mint ingatlanközvetítő. Az intézményesség még nagyon messze állt a maitól, legendák keringtek arról, hogy a Váci úton az egyik német üzletember üldögélt egy toronyszobában, maga elé vett egy kockás papírt, arra felírta, hogy 12 ezer négyzetméter szorozva 80 ezer forinttal, egyenlő ennyi és ennyi; bérbe tudom adni négyzetméterenként 37 márkáért, és akkor kijött, hogy ezen megnyit fog keresni, és belevágott a „fejlesztésbe”. Körülbelül ennyi volt az üzleti tervezés. A piac akkor még egészen pici volt.

Ha a '90-es éveket általában vadkapitalizmusként értelmezzük, akkor ez igaz volt az ingatlanszektorra is?

Persze, bizonyos értelemben feltétlenül. De azt gondolom, hogy akkor az ingatlan mint befektetés messze nem volt annyira érdekes, mint amennyire a 2000-es évek elejére vált. A „vadprivatizációban” az irodaházakat nem tekintették akkora értéknek, vagyonnak. Az, hogy megtöltjük bérlővel, és eladjuk, nem volt általános szemlélet még akkoriban. Sokkal inkább a különböző termelő cégek, telephelyek érdekelték az üzletembereket. Azután egyre jobban lehetett látni, hogy ezek a termelő telephelyek sok esetben nem termelnek már annyira, és akkor egy pillanat alatt elérkezett a felértékelődés az ingatlanok esetében. Ez volt az az időszak, amikor a Soroksári úti telkek egyik pillanatról a másikra értékesek lettek, és lassan beszívárogta azok a fejlesztői tudással

rendelkező közvetítő cégek is, amelyek rájöttek, hogy itt lehetne valamit csinálni. Volt egy tízszeres felértékelődés a '90-es évek derekán, amikor ezek a néhány ezer forintba értékelt és privatizált vállalati telephelyek egyszer csak elkezdtek pár 10 ezer forintot érni – mint fejlesztési telkek.

Ráadásul a '90-es évek esetében nem 10 eurós irodabérleti díjakról beszélhetünk.

Valóban nem: 60-70 márkáról beszélünk. A Fotex-házban, ha jól emlékszem, 70 márká fölé volt a bérleti díj. A '90-es évek közepén aztán egyszer csak azt vettük észre, hogy kezd megjelenni egy új kínálat, bevásárlóközpontokkal (Duna Plaza), irodaházakkal (Buda Square). Addigra már az ügynökségek elég gyorsan beletanultak a piacba, világossá vált, hogy ezeket az ingatlanokat ügynökségeken keresztül lehet kiadni. A semmiből 1-2 év alatt megindult az a piac, amelyet most ismerünk. 2000-ben, a 2000-es évek elején pedig már egy dübörgő piacra érkeztek ide azok a befektetők, akik nemzetközi színvonalú termékeket akartak vásárolni. 2006-ig volt egy meredeken emelkedő pálya, amely volumenében egyre nagyobb és komolyabb lett. A válság kitörése óta pedig egyfajta csodavárás, üresjárat zajlik, mesze nincs olyan intenzitása ennek a piacnak, mint az első öt évében volt.

Az elmúlt 20 évben mi volt a legnagyobb baklövés a magyar ingatlanpiacon?

Könnyű lenne a devizahitelezést vagy állatorvosi lóként a Tóparkot említeni... Volt azonban egy olyan baklövés, hogy az 1988-92 közötti privatizációs értékelések időszakaiban piac hiányában minden értékbecslo a nettó pótlási érték alapján értékelte az épü-

leteket. Jellemzően mérnökökről van itt szó, akik nem tudták elfogadni azt, hogy egy csarnoképület ne érje legalább a felét annak, amibe a megépítése kerülne. Éppen ezért nagyon magasra sikeredett az állami vállalatok első eszközértékelése. Nagy pénzt kellett befizetni, de magas volt a könyvi érték. A piac aztán később ezt leértékelte, de az első könyvi értékek a cégek nyitómérlegében szerepeltek. A magas értékek mögött magas amortizáció volt, az első években az állami költségvetésbe nem sokat fizettek be a privatizált cégek, mert nagyon sok amortizációt számoltak el. Az elején, amikor az államnak nagyon kevés pénze volt, ez komoly gondot jelentett. Ha úgy tetszik, ezt az értéklők szűrták el. Meg lehetett veregetni a vállalatokat, hogy nem engedték olcsón privatizálni az állami vagyont, de volt egy kezdeti tehermentesítés, ami mértékadó közzgazdászok akkori elemzése szerint rögtön negatív pályára állította az állam gazdálkodását.

Magyarország az elszalasztott lehetőségek országa. Az ingatlanszektor mit szalasztott el az elmúlt 20 évben?

A világos logisztikai országstratégia nagyon hiányzik. Nem sikerült kimondani, hogy ennek az országnak a logisztika a kitörési lehetősége. Ezt kellene támogatni. Nemcsak a konkrét raktározási feladatok ellátásáról, hanem az ehhez tartozó humán, közlekedési, szervezeti infrastruktúráról is beszélnek. Jöjjen-menjen az országon keresztül akár egész Európa, tegyék itt le a dolgukat, rakják át vízről levegőbe, levegőből vasútra, széles nyomtávra normál nyomtávra stb. Ennek az operatív szinten történő megoldása helyenként ott van, de sosem tudott egységes stratégiává összeállni. Az lett volna a kedvenc fejlesztésem, ha ezt országos léptékű küldetéssé emelik. Késérő tapasztalatom, hogy egyelőre nem sikerült előrelépniünk a székesfehérvári repülőtér projektünkkel, amely egy országos logisztikai hálózat egyik eleme lett volna. Sosem sikerült elfogadtatni semmilyen szintű döntéshozóval, hogy nézzük az egészet rendszerben, és ezt a rendszert próbáljuk infrastrukturálisan felépíteni.

A 2000-es évek rohanása után a válság óta komoly gödörbe került a szektor.

Szerinted most egy ciklus alján vagyunk, vagy új korszak köszöntött be az ingatlanszektorban?

Szerintem egyértelműen egy teljesen új korszak jött el. A kilencvenes években iszonyú gyorsan integrálódtunk egy meglévő nemzetközi piacba, öt év alatt a semmiből lett egy igazán nemzetközi kapcsolatrendszerrel, pénzügyi rendszerrel áthálózott ingatlanpiacunk. Azután ez a nemzetközi ingatlanpiac, mint olyan, amelynek mi integráns részei vagyunk, torpant meg. A nyugati ingatlanpiacban soha nem látott paradigma-váltás zajlik, és ez velünk együtt történik. Az, hogy a zöld gondolat bejött, része a változásnak, de nem a lényege. Azonban azt, hogy a hely-lokáció mint olyan nem lesz fokozottan és mindig értékesebb, nagyon nehéz elfogadni. Az egész ingatlanpiac arra épült fel, hogy egyre kevesebb a föld, az ingatlan nagyon jó befektetés, mert annak az értéke mindig emelkedni fog. Az értékelkedés oka pedig az, hogy mindig megvan rá a használati igény. Ez az állítás persze nagy vonalakban igaz maradt, de ma már egyáltalán nem biztos, hogy irodába vagy gyárba kell menni dolgozni, mert ugyanazt megteheted például otthonról is. Emellett a családi szerkezetek soha nem tapasztalt módon változtak, ami megint csak újfajta ingatlan-igényt hoz elő.

Összességében ma azt látjuk, hogy az ingatlan nem tartja az értékét, és akkor az egész banki finanszírozási formula gyökerestől változásra szorul. Most már vagy 15 éve tartok ingatlanfejlesztési kurzust az építésképzésben, és a mostani félét úgy kezdtem, hogy egy szatyorban bevittem az összes olyan könyvet, amelyet referenciaként szoktam használni, és mindegyikről elmondtam,

hogy miért nem érvényes már. Kidobáltam ezeket a könyveket, de egyelőre hiányzik, hogy helyettük mit vegyünk elő. Nincs nagy tőkeáttétellel való ingatlanfejlesztés, nincs spekulatív fejlesztés, nem lehet hirtelen sok pénzt keresni az ingatlanon, az ingatlan mint értékőrző vagyon sztereotípiája sem stimulus. Rendben, de akkor mi van helyette? Nyilván az, hogy lehet létesítménygazdálkodni, fenn lehet tartani a meglévő portfóliót, időszakosan lehet pótolni, és erre kell építkezés, ehhez finanszírozás és szakértő, de vannak olyan piaci szereplők, akik az új helyzetet messze nem látták be, így még a szebb jövőt várják a tervezők vagy a hatóságok. Ők úgy gondolják, hogy vissza fog térni az az idő, amikor lesz mit tömegével tervezni meg szabályozni, márpedig valószínűleg arra kell berendezkedni, hogy a jövőhöz teljesen más, lassabb és talán megfontoltabb ingatlanhasználat tartozik.



We have to throw out the old books

High lease rates, rough business plans, valuable properties left after privatized companies. What was the beginning of the story for the modern Hungarian real estate industry? We interviewed Dr. István Hajnal, CEO of Biggeorge's – NV about the past twenty years and the current situation.

CSANÁD CSÜRÖS

THE PROFESSIONAL real estate industry is now over 20 years old: How did it all start?

If we go all the way back to the roots, I have to say that basically it started with privatization. There were two types of privatization: the flat privatization managed by the Ministry of the Interior (a property valuator and real estate broker training was held related to this) and privatization of bigger, public asset property. I participated as a valuator in this process. We prepared the valuation of fixed assets applied to the transformation balance sheet for various auditors. Big international consultants/auditors who had already been present in Hungary were the first to become interested in this market segment. At that time, these were the 'Big Six', not the 'Big Four'. Slowly, real estate agencies also entered the market, however, at that time, at the dawn of the nineties, they were only looking around. Providing property valuations for ÁPV (the Hungarian State Privatization and Asset Management Company) was a lucrative business between 1988 and 1993. The first generation of real estate professionals came from this privatization-valuation world and the first modern developments also date back to this period. The first international-level office building was developed by a company called ITC, a subsidiary of the Centre for Monetary Institutions (Pénzüntézetű Központ). ITC built two units on Váci utca, including the Fontana building, which was meant to serve as a residential, office, and retail building.

So, the first office buildings were developed by state companies, not private firms?

Yes, they were the first to build A-cate-

gory office buildings in Budapest. Then, a few German private investors came on the scene. They were typically only working with architects, as there were no professional real estate developments as we know them today. However, for example, DTZ was already working as a real estate broker for ITC in 1992. Institutionalization was very far from today's level, there were legends about a German businessman sitting in an attic room on Váci utca, making calculations on a piece of paper and multiplying 12,000 square meters (sqm) by HUF 80,000 (this was based on a lease rate of DEM 37 per sqm). Once he calculated the profits, he started "developing." That was more or less the business plan. At that time, the market was still very small.

If the general situation in the nineties was interpreted as 'wild' capitalism, was that also true for the real estate industry?

Of course, in a certain way it was. Yet, I think that real estate as an investment at that time was far from being so interesting as it became by the beginning of the 2000s. During this period of "wild privatization," office buildings were not considered high value assets. The concept of filling them up with tenants and then selling it was not commonplace at all. Businessmen were much more interested in various manufacturing companies and production sites. It only became more obvious with time that these production sites were often not actually producing anything anymore and the value of the property then jumped up in an instant. This was a time when plots on Soroksári út became valuable from one day to the next and, slowly, brokers figured out that they could do something here, as they had the development know-how, and entered the market.

There was a tenfold up-valuation in the mid-nineties and company sites, once valued at a few thousand forints, were privatized and suddenly began to be valued as development plots at a few ten thousand forints.

Additionally, office lease rates in the nineties were not in the EUR 10 range.

No, they were around DEM 60-70. If I remember well, rental rates were over DEM 70 in the *Fotex* building. In the mid-nineties, suddenly we have realized that a new kind of supply had started to appear on the market in the form of shopping centers (*Duna Plaza*) and office buildings (*Buda Square*). By this point, agencies had pretty quickly learned the quirks of the market and it became clear that this real estate could be leased through agencies. The market we know today started blooming in one to two years, out of nothing. In 2000 and the beginning of the 2000s, investors seeking international-level products had already arrived to a booming market. Until 2006, there was steep growth, growing in volume and becoming increasingly serious. Since the start of the crisis, the market is kind of waiting for a miracle and we are in neutral gear; the intensity of today's market is far from the level it was in the first five years.

What was the biggest mistake that took place on the Hungarian real estate market in the past 20 years?

It would be too easy to bring up the foreign currency loans or Tópark as an iconic example. However, there was also a faulty valuation concept that occurred between 1988 and 1992, in the time of the privatizations: since there was no market, all valuers valued buildings based on the net



replacement value. This practice was typical for engineers who would not accept that a hall was worth less than half of its building costs. Therefore, in the beginning, state companies' assets were valued very high. A high amount was required to invest, but book value was also high. Later, the market revalued this bringing it down to a lower level, however, the first book values were already registered in companies' opening balance. Behind these high values, there was also a high amortization rate. So, privatized companies didn't contribute much to the state budget during those first few years because they wrote off a lot as amortization. At the beginning, when the state had very little money, this was a serious issue. Basically, this was the valuator's fault, if you like. You could pat their shoulders for not letting state assets to be privatized at a low value, but there was this initial burden that put the state's finances on a negative course right from the start, according to the analysis of authentic economists at the time.

Hungary is the country of lost opportunities. What opportunities has the real estate industry lost over the past 20 years?

Having clear country-wide logistics strategy would prove invaluable. We never managed to define logistics as the take-off point for this country. That should be supported. I'm not just talking about provid-

ing actual warehousing services, but also a human, transport and organizational infrastructure. Companies from all over Europe should come and have their goods stored here including transfer shipments from water to air, air to rail, wide gauge to standard gauge rail, etc. This has been realized at an operative level in certain locations, yet, it was never integrated into a comprehensive strategy. Making this a national goal would have been my favorite development. My [personal] bitter experience was that we have thus far not been able to move forward with our airport project in Székesfehérvár, which would have served as one element in a national logistic network. We never managed to convince any decision maker to take a systematic approach and try to develop an infrastructure for this system.

After the rush of the 2000s, the industry went into a serious slump. Do you think we are at the low point of a cycle or has a new era dawned upon the real estate industry?

Clearly a new era has begun. Our integration into the existing international market during the nineties was extremely quick. From virtually zero, Hungary developed a real estate market with a real international relations and financial system in as little as five years. Then, the international real estate market, which we are an integral part of, just

stopped short. Right now, the Western real estate market is going through a paradigm shift the likes of which we have never seen before, and we are part of it. The spread of the 'green' idea is just part of the change, but not the essence of it. However, the fact that location, as such, won't get increasingly valuable is very hard to accept. The whole real estate market was built on the assumption that land is getting scarcer and real estate is a very good investment because it is becoming increasingly valuable, and the reason value increases is the constant demand from users. Of course, this statement is more or less still true, however, these days, it is not at all a given that you have to go to the office or factory to work because you can do the same from home, too. At the same time, family structures are changing in a way that has also never been seen before, which again is creating a new type of real estate need.

All in all, we can see that real estate today doesn't keep its value and, in this case, the whole bank financing formula requires a drastic change. It's been 15 years already that I'm holding a real estate development course for architectural students and I started this semester by taking all books I've been using as a reference to the lecture in a bag and, for each of these books, I told the students why it's not valid anymore. I have thrown away these books, but their replacements are still missing. There is no real estate development with high capital leverage, there are no speculative developments, you can't make a lot of money quickly when dealing in real estate, and the stereotype about real estate preserving its value is not true any more. Very well, but what is there instead? Obviously, you can provide facility management, you can sustain the existing portfolio, from time to time you can compliment that portfolio and, for this, you need a construction which involves capital and experts, however, there are market players who are far from understanding the new situation. So, planners and the authorities are still holding on for a brighter future. They think that the time will come when they can plan and regulate vast developments but, in the future, we will probably have to settle for a completely different, slower, and perhaps more conscious use of real estate.

Én még a tégla és malter generációja vagyok

Az elmúlt 20 évben a hazai ingatlanpiacon megszámlálhatatlan fejlesztés ment végbe, ingatlanos cégek tucatjai építettek irodaházakat, bevásárlóközpontokat, lakásokat, egyéb kereskedelmi ingatlanokat, mind-
közben pedig egy teljes generáció nőtt fel és nőtt bele a rendszerváltáskor még nem is létező ingatlanszak-
mába. A hazai ingatlanszektor egyik legismertebb arca, legnagyobb tanítója, emblemikus személyisége,
Baross Pál FRICS emlékezett vissza a kezdetekre és az ingatlanpiac elmúlt két évtizedére.

DITRÓY GERGELY

A RENDSZERVÁLTÁSKOR jöt-
tél haza, és akkor kezdél el
ingatlanokkal és az ingatlan-
szakmával is foglalkozni. Milyen volt a
helyzet a '90-es évek elején Magyaror-
szágon?

Akkoriban még az ITC irodaházak szá-
mítottak a legmodernebb ingatlanok-
nak, a Skanska pedig már elkezdte az
East-West Centert. A modern irodák bér-
leti díja négyzetméterenként mintegy 50
márka volt. A '90-es években Magyar-
ország rendszerváltó kirakatország volt,
nagyon sok fejlesztői érdeklődést von-
zott ide a privatizáció és az ingatlanpiac
állapota. Mindenki látta, hogy az épü-
letállományunk nagyon silány, de azt is
mindenki tudta, hogy Budapest a század-
fordulón még egy kimondottan elegáns
főváros volt, és ennek a romjain újabb
várost lehet építeni.

**Az igény volt meg hamarabb a modern
épületekre, vagy a fejlesztői bizalom a
jövőben?**

Mind a kettő. Akkoriban még nem
volt jelentős a bérleti struktúra. A PWC-
nél 10-12-en dolgozhattak, az Ernst and
Youngnál hasonló számban, de ilyen
méretű volt a legtöbb nagy multi cég,
tehát nem volt még nagy bérleti keres-
let, de mindenki előrevetítette azt, hogy
lesz egy komolyabb irodapiaci – és per-
sze később kereskedelmi és logisztikai –
igény. A másik, ami nagyon fontos volt
akkor, a szállodapiac. A határok meg-

nyíltak, és csak 2-3 minőségi szállodánk
volt. Minden előrejelzés arról szólt, hogy
ez a közép-európai átalakulás körülbe-
lül 5-7 évig fog tartani, és 2-5 százalékos
gazdasági növekedést fog hozni, különö-
sen a szolgáltatói szektorban. Mindenki,
aki ingatlanpiaci elemzéssel foglalko-
zott, Budapestet preferálta. Mindeköz-
ben a hazai piaci szereplők technikailag
nem is léteztek. Érdeemes megnézni a 20
évvel ezelőtti RÉsource egyik példányát,
ami akkor még csak egy apróhirdetési
újság volt. A minőségi fejlődés az utóbbi
5-6 évben történt meg, amikor széle-
sebb körű szakmai újsággá vált a maga-
zin. De ott van például a MAISZ is, amely
az első amerikai segélyprogram részeként
jött létre. A US Aidnek volt egy prog-
ramja, amely elsősorban a magyar ingat-
lanpiac közvetítői, értékecselői szaktudá-
sát akarta megalapozni, a MAISZ is ebből
nőtte ki magát. A program segítségével
elsősorban műszaki végzettségű embe-
reknek adtak lehetőséget arra, hogy átke-
rüljenek az ingatlanszakmába.

**1990 körül így képzeltétek el, hogy az
irodafolyosók és kereskedelmi közpon-
tok ott fognak működni, ahol most?**

Nem, akkor mindenki a belvárosra kon-
centrált. De a belvárosban nem lehetett
helyet találni. Az akkori fővárosi vezetés
nagyon védte a történelmi belvárost, és ha
valamit szeretett volna látni, az egy reha-
bilitációs, lakosságmegtartó, turisztikai
fejlesztés. Nem véletlen, hogy a Skanska is

olyan közel próbált kerülni a belvároshoz,
és az én első projektem is az Andrássy út
elején volt.

**Elsősorban amiatt volt/van ez így,
mert jobb közel lenni az állami admi-
nisztrációhoz, vagy a közlekedés, a szol-
gáltatások voltak fontosak?**

Mindez együtt. A belvárosról a legtöbb
magyar embernek nem elsősorban a mun-
kahely jut eszébe, hanem a lakás, szóra-
kozás, kultúra, de a nyugati és leginkább
amerikai városokban a belvárosnak első-
sorban irodafunkciója van, a cégek közel-
sége és a jó megközelíthetőség miatt.
Emellett előny az is, ha a kormányinté-
zmények is a közelben vannak, de az üzlet
elsősorban nem arról szól, hogy az ember
elszalad a miniszterelnökhöz. Inkább az a
fontos, hogy az üzletembereknek legyen
elég lehetőségük egymással tárgyalni.

**Hogyan változott az elmúlt 20 évben
a döntéshozók, polgármesterek, főépí-
tészek hozzáállása az ingatlanosokhoz?
Hol volt tetten érhető a vadkapitaliz-
mus?**

Én inkább úgy fogalmaznám meg,
hogy ezeknek a korai fejlesztéseknek a
vadkapitalista szaga az ingatlanakvizíci-
óknál volt érezhető. A legtöbb kiszemelt
ingatlan általában rossz minőségű (bar-
namezős övezet, gyárépület) és felesleges
volt, és mind önkormányzati vagy állami
vállalati tulajdonban voltak. Itt folytak a
nagy kavarások, hogy hogyan lehet ezeket

a telkeket megszerezni. Utána az építkezéssel kapcsolatban – kivéve a belvárost és az Andrássy út környékét, amely mindig nagyon szem előtt volt – a megszületendő épületek minősége nem volt időálló, de az akkori környezethez, építészeti stílushoz képest még mindig jobbak voltak. Nem volt nehéz építési engedélyt szerezni, a kapcsolatok a főépítésszel, a műszaki osztállyal és a politikusokkal leginkább udvariassági alapon formálódtak. Sosem éreztem azt, hogy nehéz akadályokon kellene átvergődniük azoknak, akik vagy túl akarták építeni a telküket, vagy csak csalni akartak valahol egy kicsit. Az igazán nagy nehézséget inkább az jelentette, hogy a város képtelen volt magának megfogalmazni ezt a hatalmas fejlődési kilátást az ingatlanpiacon.

Az a kényszer, hogy az adminisztrációval jóban kell lenniük a fejlesztőknek ahhoz, hogy elérhessék a céljaikat, mennyire szerves része a mai napig a piacnak?

„A kapcsolatok a főépítésszel, a műszaki osztállyal és a politikusokkal leginkább udvariassági alapon formálódtak.”

Ez azóta is hozzátartozik a piac működéséhez. Telket ugyan nehezebb szerezni, ezt már inkább a piacról vásárolják. Állítom, hogy a legtöbb telekprojekt, amely nem valósult meg, túl volt tervezve. Túl sok mindent álmódott rá a fejlesztő, aki tulajdonképpen a telekkel spekulált.

Annak idején a fejlődés irányait meghatározhatta az, hogy hol voltak engedékenyebbek az önkormányzatok?

Lakásfejlesztések kapcsán biztosan. Ott érzem leginkább a túlépítési problémát, amely az engedékenységre vezethető vissza. Az irodánál már fontosabb az elhelyezkedés, nem lehet bárhol bármit megépíteni. A kis-kereskedelemtől pedig még inkább igaz az, hogy az elhelyezkedés a legfontosabb, ezért szinte mindegy, hogy melyik önkormányzat mennyire engedékeny.

Mi volt számodra az elmúlt 20 év legnagyobb sikere és csalódása?

Az Andrássy út 9-et nagyon szerettem. Ez volt az első projekt az Andrássy úton. Mondjuk úgy, hogy ez a legszebb „gyermekem” a fejlesztéseim közül. Én még annak a generációnak a tagja vagyok, akit úgy hívok, hogy a téglák és a malter nemzedéke. A gazdasági számítás számunkra mindig az volt, hogy létre tudom-e hozni azt az (építészeti) értéket és minőséget, amit szeretnék, avagy sem. A mai generáció elsősorban az Excel-táblázatból indul ki, mekkora az az összeg, amelyet a fejlesztésre akarok költeni, és utána teszi hozzá az építészetet, hogy mi az, ami ebbe belefér.

Mikor fordult meg ez a hozzáállás?

Akkor, amikor az ingatlanfejlesztés fő motivációja a befektetőknek való eladás lett.

Komoly csalódásod?

Az első komolyabb csalódásom a Dózsa György úton az Építők székháza volt. Láttam, hogy az egy jó épület, amelyből valami különlegeset lehetne kihozni, de alapvetően nem igazán vonzódtam az hozzá, mert szocialista központnak éreztem. Van az épületben egy előadóterem, amelyre azt mondtam, hogy bontsuk el, és építsünk hozzá valami modernet. Legnagyobb megdöbbenésemre levédtek az általunk már megvásárolt épületet, és nem hagyták elbontani a konferenciatermet. Azóta is ott áll. Akkor éreztem először, hogy nehezen értek szót a dogmatikusan építészeti és műemlékvédelmi paradigmában dolgozókkal. A második nagy csalódásom a Vörösmarty tér volt (Vörösmarty1 nevű multifunkciós fejlesztés – a szerk.). Ez egy olyan épület, amelyet nemcsak magunk fejlesztettünk, hanem volt hozzá egy társunk is. Itt tapasztaltam meg azt, hogy ha az ember nem jól választja meg a társát, akkor annak az elképzelései, céljai eltérőek lesznek. Ez az épület továbbra is attól szenved, hogy a társtulajdonos nem tud életet lehelni az épület egy jelentős részébe. Ez megfoghatatlanul rossz érzés.



A neved most már egyet jelent Magyarországon az ingatlanszakma oktatásával is. Hogy látod, sikerült rendes szakembergárdát kinevelni 20 év alatt?

Ha számokról beszélünk, hihetetlenül sikeres volt a 20 év, eltekintve az utolsó néhánytól. Hatalmas mennyiségű, aránylag minőségi ingatlanállomány jött létre az országban. Ma pedig már minden szinten megtalálható a szakmában az az ember, aki ehhez ért is. Ha a cégekről beszélek, akkor 4-5 olyan nagy hazai fejlesztő van, aki akkor nem létezett, és teljesen modern üzleti stratégiával építkező vállalatépítési modellt tudott létrehozni. Ha a társadalom és az ingatlanszakma kapcsolatáról beszélek, akkor azt mondhatom, hogy továbbra is rémes. Mindenki – egy városvezető, egy főépítész, az utca embere – azt mondja, hogy az ingatlanosok „disznók”. Sok esetben rosszabb a megítélésük a bankároknál annak ellenére, hogy szép, jó, hasznos termékeket hoznak létre. Az ingatlanszakma reputációja és publicitása a '90-es és a 2000-es években elsősorban a fejlesztőkről szólt – ma már elsősorban a befektetőkről, üzemeltetőkről. Ha azt állítjuk, hogy a szakmának még mindig vannak teljesen alulfejlesztett területei, akkor ez igaz. Ilyen például az ingatlanfinanszírozás, amihez nagyon kevesen értenek, különösen a bankok nem. De ilyen az ingatlanüzemeltetés is, illetve a magyar ingatlanalapok is nagyon felemás történet. Egyszerűen hiányzik a szakmából és sok ingatlanos cégből az állandó megújulásra való képesség. Nyilván tisztelet a kivételnek. A legborzasztóbb azonban talán az, hogy az állami szektorban az ingatlanal foglalkozó szakemberek minősítése és szaktudása mennyire nem modernizálódott.

A fejlesztők esetében az első 10-15 év a külföldiekről szólt, hiszen itthon még nem is nagyon volt sem tapasztalat, sem tőke. Most viszont mintha eltűnének a külföldiek.

Egyrészt most már van komoly hazai tőke és vállalati szaktudás, amely fel tudja venni a versenyt. 2002-03 óta az

erős magyar ingatlanfejlesztő vállalatok már többet produkáltak, mint a külföldiek. Mindeközben a magyar piac telődött is, így nincsenek olyan lehetőségek, amelyek miatt a külföldiek versenyeznének. Meg kell találni azt a rehabilitációs munkát, amellyel korszerűsíteni lehet. Ez egy új piaci szegmens, fel kell rá készülni, tudni kell, hogyan kell csinálni.

Mi hiányzott számodra az elmúlt 20 évben a hazai ingatlanpiacról?

Igazából minden alpiacon vannak jó példák. Az Infopark és a Graphisoft Park két nagyon kiváló és különleges városi ingatlanpark. Örömteli példa néhány belvárosi épület átalakítása, néhány ragyogó hotel fejlesztése, pl. a Four Seasons (Gresham Palota) vagy a Continental Hotel (Hungária Fürdő), de akad néhány olyan kiskereskedelmi ingatlanfejlesztés is, amely bárhol megállná a helyét. Persze találhatunk sajnos sok rossz példát is. Az ingatlanpiacon rengeteg jó innováció is van, mint az üzlethelyiségek, éttermek belső kialakításának egyre kreatívabb megjelenése, vagy a romkocsmák kialakulása, melyek elsősorban építészeti inspirációk, és nem ingatlanfejlesztési aspirációk. Amit pedig továbbra is igazán hiányolok, az a várossal való együttműködés.

A következő 20 év alapvetése lehet az, hogy építsünk minőségi és esztétikus épületeket, és újítsuk meg a régit?

Biztos, hogy ez lesz a fő irány. Mindig lesznek modern épületek, de ha megnézzük az európai urbanizációs folyamatokat, akkor a fő irány a rehabilitáció. Magyarországon volt a rendszerváltásig az ún. szocialista város, amelynek megvolt a maga ideológiája, szerkezete, működése. Utána megpróbáltak egy európai várost csinálni, ez egy fejlesztési modell volt: még több irodát, még több kereskedelmet behozni, mert a városok gazdasága mindenütt átalakult a hozzáadott érték szempontjából. Ma a nyugati városok nagy része életforma-orientált. Ha megnézzük a top városokat, azt látjuk, hogy a város arra költ, hogy a meglévő funkcióit jobban ellássa, még egy kicsit több legyen a zöld, a barnamezős beruházásokat nem

feltétlenül ingatlan-, hanem parkfejlesztésre fordítja, az utakat felújítja, stb. Európai kontextusban a jövő a városszépítés, városüzemeltetés, az ingatlanminőség erősítése. Európában egyre inkább a minőséget választják a cégek is.

Jó volt számodra az elmúlt 20 év?

Igen, én nagyon szerettem ezt a 20 évet. Nagyon jó érzés, hogy olyan baráti és ismeretségi köröm van az ingatlan szakmában, akik mind fiatalabbak nálam. Egy részüket tanítottam is, másik részüknek csak a vállát veregettem, ha valami jót csináltak. Néha úgy érzem magam, mint valami professzor, akinek nincs saját egyeteme.

Szerencsésnek tartod magad?

Abban voltam szerencsés, hogy az első klienseim között volt az ING. Igazából ők kerestek meg engem, mikor Magyarországra jöttek. Annyit tudtak rólam, hogy magyar vagyok, értem a szakmát, és becsületes vagyok. Ezzel a hárommal alapoztam meg a dolgot.

Mit üzennél a jövő ingatlanos generációinak?

Elsősorban azt, hogy ez nagyon szép szakma, és a következő évek kihívásai a fenntarthatóság, a minőség és az együttműködés szükségessége lesznek. Inkább kevesebb hozam, de nagyobb érték.

Baross Pál FRICS 1968-ban hagyta el Magyarországot, előbb Kanadában, majd Angliában járt egyetemre. A Világbankhoz tartozó Város- és Lakáskutatási Intézet munkatársaként ötvennégy országban dolgozott. Több évig élt Indiában, Indonéziában és Hollandiában, majd a rendszerváltás után költözött vissza Magyarországra. 2010 óta a Budapest Főváros Vagyongazdálkodási Központ Zrt. igazgatójának elnöke. Tanít a Közép-európai Egyetem (CEU) ingatlanfejlesztésre szakosított MBA-programjában. 2006-ban a Magyar Köztársaság Tiszti (Polgári) Keresztjét kapta az ingatlanszakma fejlesztésében kifejtett munkájáért, valamint 2010-ben REsource Property Awards életműdíjjal tüntették ki. Feleségével három gyermekük van.

TWENTY YEARS OF REAL ESTATE MARKET

I still belong to the brick and mortar generation

Over the past 20 years countless developments have taken place on the domestic real estate market, dozens of real estate companies have built office buildings, shopping centers, apartments, and other commercial properties. In the meantime, a whole generation has become experts on the real estate profession, a non-existent business at the time of the regime change. One of the most well known faces of the domestic real estate sector, Pál Baross FRICS, shared his memories with us about the early years.

GERGELY DITRÓY

YOU RETURNED home to Hungary during the regime change and engaged in real estate and in the real estate profession. What was the situation here like in the early 90's?

Back then, the ITC office buildings were considered the most modern properties and Skanska had already started development of East-West Center. The rental fee in a modern office building was DEM 50 per square meter (sqm). In the 90s, Hungary was a regime-changing model country; privatization and the housing market attracted a lot of developers. Everyone could see that the buildings were very poor quality but everyone also knew that Budapest used to be an elegant city at the turn of the century and, on the ruins of this, a new city could be built.

What came first, the demand for modern buildings or developers' trust in the future?

Both. In those days, there was no significant tenant structure. Around 10-12 people used to work for PWC and the numbers were similar at Ernst & Young, too. All the other big multinational companies were similar in size, thus, tenant demand was small. However, everyone could anticipate a significant office market demand coming followed, of course, by a commercial and logistics demand. The hotel market was another important sector: borders were opened and we had only two or three quality hotels. Everyone forecasted that the Central European transition would take about five to

"Connections to the chief architect, to the technical department, and to most politicians were formed on a courtesy basis."

seven years and would generate 2-5% economic growth, especially for the service sector. Every real estate analyst preferred Budapest. Meanwhile, technically, no domestic companies existed. It is worth looking at a copy of one of the *REsource* magazines from 20 years ago, which, back then, contained only ads. Quality has improved in the last five or six years, since it has become a wider-range professional magazine. We might also mention MAISZ (Hungarian Real Estate Professionals Association) here, which was founded on the first US Aid money. US Aid used to have a program that focused on establishing the professional expertise of Hungarian real estate intermediaries and valuers. MAISZ was the continuation of this. The program gave people – with primarily technical backgrounds – the opportunity to become real estate professionals.

In 1990, did you foresee that office corridors and commercial centers would be located where they are now?

No. Back then, everyone was concentrated on the city center; there were no empty sites there. The former city leadership ardently protected the historic center. They wanted to see a rehabilitation project there that could retain residents and develop tourism. It is not a coincidence that Skanska tried to come close to the center and that my first project was also at the beginning of Andrássy út.

Was/is the reason for this that it is better to be close to the state administration or are services and transportation more important?

A combination of all these: most Hungarians do not associate the downtown area with work places, but rather with homes, entertainment, and culture. However, in Western European cities (and primarily in the States), city centers function as the location of offices, with companies in close proximity and easily accessible. In addition, it is also an advantage that government institutions are nearby, not that business is primarily about visiting the Prime Minister. It is more important that business people have the opportunity to negotiate with each other.

How have the attitudes of policy makers, mayors, and chief architects change in regards to real estate professionals in the last 20 years? Where was 'wild' capitalism most visible?

I would rather say that real estate acquisition of the early developments allowed space for wild capitalism. Most of the selected ▶

properties were generally low-quality (in brown field areas or industrial buildings), were obsolete, and were all owned by the local governments or by the state. Purchasing these sites was quite tricky. In regards to the development phase, the quality of buildings was not durable (with the exception of Andrassy Avenue and the downtown area, which was always in the center of attention), and yet they were still better than the existing architectural style. Obtaining a building permit was not difficult; connections to the chief architect, to the technical department, and to most politicians were formed on a courtesy basis. I never felt that someone who wanted to exceed the built-up area or wanted to cheat a little bit needed to overcome hard obstacles. The big problem was, rather, that the city was unable to mobilize itself in terms of this huge real estate development opportunity.

Developers staying on good terms with the administration in order to achieve their goals; is this still an integral part of the business today?

Yes, it is still how the market works. It is harder to get land; it is more often purchased from the market. I am sure that most of the projects that have not materialized

were over designed. The developer planned too much for the site and was actually just speculating with the plot.

Were developments in the past located in areas where the local government was more permissive?

Housing developments for sure. This is where I see the over-development problem the most and it can be traced back to the leniency. In the case of offices, location is key; you can not just build anything, anywhere. Location is even more important for commercial properties, thus, it does not really matter how lenient a local government is.

What was your greatest success and biggest disappointment in the past 20 years?

I really loved *Andrássy Avenue 9*. This was the first project on Andrassy út. Let's just say that this is my most beautiful "baby" among my developments. I still belong to what I call the brick and mortar generation. The economic calculation for us was always to consider whether I am able to create the (architectural) value and quality I want to or not. The present generation starts with an excel table and bases everything on the amount they can spend on the development, tacking on the architecture later once they consider what amount might be enough for.

When did this attitude change?

When the main reason for developing became selling it to investors.

Serious disappointments?

My first major disappointment was the Builders' Headquarter on Dózsa György út. I saw that it was a good building, from which I could bring out something special, but, basically, I did not really like the building, as it looked like a socialist center. The building has an auditorium; I said we should demolish it and build something modern, as an extension. Much to my astonishment, the building – which we had already purchased – was listed as a heritage site and they would not let us demolish the auditorium. It is standing there still. For the first

time, I felt that it is hard for me to understand people working dogmatically within the architectural paradigm. My second biggest disappointment was *Vörösmarty tér* [the *Vörösmarty1* multifunctional development]. We did not develop this building by ourselves, but had a partner. Here, I experienced that if you do not choose your partner well then his ideas and goals might be different from yours. This building continues to suffer from the fact that the co-owner is not able to vitalize a substantial part of the building. This is an awful feeling.

Your name became synonymous with real estate industry education in Hungary. How do you feel about it, do you think you managed to educate a generation of decent professionals over the last 20 years?

If we are talking in numbers, it's been an incredibly successful 20 years, apart from the last few. A huge, relatively high-quality real estate portfolio has been established in the country. And now we have competent people at all levels of this profession. If we are talking about companies, today, there are four to five domestic developers that did not exist back then which have been able to build companies with modern business strategies. If we are talking about the relationship between the society and the real estate industry, then, I must say, this is still terrible. Everyone, from politicians, to chief architects, to the man on the street, will say that real estate professionals are "pigs." In many cases, our reputation is worse than bankers, although we create appealing, good, and useful products. The real estate industry's reputation and publicity mainly concerns developments from the '90s and 2000s. Today, it is mainly about investors and facility managers. If we were to say that the profession has still under-developed areas, this is true. For example, real estate finance is one such area that very few people comprehend and banks, especially, don't understand. However, property management is also a good example, while Hungarian real estate investment funds are a very odd story as well. Simply put, the whole profession and many real estate companies lack renewal skills (obviously, with a few honorable exceptions). But perhaps the worst part is that people in the public sec-

Pál Baross (FRICS) first left Hungary in 1986 to attend university in Canada and then in England. As a member of the World Bank's Urban Research Institute, he has worked in 54 countries around the world. He has lived for several years at a time in India, Indonesia, Holland, finally moving back to Hungary after the political change. He is now the head of ING Real Estate Development and teaches real estate development for the MBA program at Central European University, Budapest. Pál Baross has been Senior Advisor of the Deputy Mayor, Budapest Municipality, since 2010. He teaches in the Real Estate MBA program at Central European University's (CEU). In recognition of his outstanding contribution to the real estate industry in Hungary, Baross was awarded the "Golden Cross of the Hungarian Republic" in 2006. He was also awarded the REsource Lifetime Achievement Award in 2010. He is married with three children.

tor's qualifications for and knowledge of real estate is absolutely not up to date.

Developers in the last 10-15 years have mostly been foreigners, as Hungary did not have domestic know-how and/or capital. Now, however, the foreigners seem to have disappeared.

On one hand, we've got serious domestic capital and business expertise, which is absolutely able to compete. Since 2002 or 2003, strong Hungarian real estate companies have been already accomplishing more than their foreigner competitors. On the other hand, the Hungarian market is saturated; there are no longer opportunities that foreigners find worth competing for. We need to establish some rehabilitation projects, for upgrading. This is a new market segment that needs preparation and you should know how to do it.

What have you missed on the domestic real estate market over the past 20 years?

Actually, there are good examples on each submarket. *Infopark* and *Graphisoft Park* are two excellent and very special real estate parks. The renovation of a few downtown buildings are very positive examples, too. Or the development of some beautiful hotels like, for example, [Gresham Palace] or the Continental Hotel (Hungaria Bath). And I could mention a few retail developments, too, which could cope anywhere. Of course, there are unfortunately, a lot of bad examples as well. The real estate market has a lot of great innovations, like more creative interior design in shops and restaurants or the establishment of the ruin pubs, which are basically architectural inspirations rather than real estate development aspirations. What I still really miss is the cooperation with the city.

Building high-quality and attractive buildings and renewing the existing ones might be the basic for the next 20 years?

This will be the main direction for sure. There will always be modern buildings, but if you consider the European urbanization processes, the principal direction is rehabilitation. Hungary used to be, until the regime change, the so-called socialist

city, which had its own ideology, structure and function. Then they tried to transform it into a European city, the development model was the following: bringing in more and more offices and commercial activities, as the city's economy has changed, based on the added value. Today most of the western cities are life-style oriented. If we look at the top cities then we see that they spend their money on improving their existing functions, creating more green areas, making out of the brown field investments parks rather than buildings, and are renovating roads etc. In the European context the future is city beautification, urban management and improving the quality of real estate. European companies are opting more and more for quality.

Were the last 20 years good for you?

Yes, I really loved these 20 years. It feels good having a group of friends and acquaintances in the real estate business that are all younger than me. Some of them used to be my students and others are those I have praised when they did something good.

Sometimes I feel like a professor who does not have his own university.

Would you consider yourself a lucky person?

I was lucky to have ING among the first of my clients. Actually, they were the ones who approached me when they came to Hungary. All they knew about me was that I am Hungarian, I know the business, and I am an honest person. These three things mattered.

What would you say to the next generation of real estate professionals?

First of all I would say that this is a beautiful profession. The coming years' challenges will be sustainability, quality, and cooperation. Have rather less yield, but more value.



2004-ben eldobták a gyeplőt

Hogyan indult Magyarországon a modern ingatlanfinanszírozás? Hogyan jutottunk el az első bevásárlóközpontok finanszírozásától a csúcsévekig, majd a bedőléshez? Kocsis Péterrel, a Wing vezérigazgató-helyettesével beszélgettünk az elmúlt 10-15 év történetéről.

CSÜRÖS CSANÁD

Hosszú évekig foglalkoztál ingatlanfinanszírozással, a HVB Bank ügyvezető igazgatója voltál. 15-20 évvel ezelőtt miben volt más az ingatlanfinanszírozás, mint most?

Én 20 évvel ezelőtt végeztem az egyetemen, úgyhogy pontosan 20 évvel előtről nincsenek még emlékeim, de az a személyes tapasztalatom, hogy nagyjából 1997-98-ban indult el olyasmi, amit már ingatlanfinanszírozásnak lehet nevezni, hiszen maga az ingatlanfejlesztés is a '90-es évek közepén jelent meg. Akkoriban a magyar bankok ezt a terméket nem ismerték, és vállalatfinanszírozási módszerekkel álltak hozzá: rövid távú hitelekkel. Külföldi bankok ekkoriban nem voltak hajlandók magyarországi projekteket finanszírozni. Emlékeztet a Westend és a Mammut esete, ahol a szervező bank azt tanácsolta a fejlesztőknek, hogy adjanak el üzlethelyiségeket, ami növeli az önerejüket, és így nincs szükségük olyan nagy arányú finanszírozásra. A Westend financiaális alapjait is négy bank hozta létre, miközben az üzlethelyiségek párhuzamos eladásával áll elő a magas önerő. Néhány éves működés után, amikor az építést finanszírozó hitel lejáratát közeledett, jött a német Hypovereinsbank, és szervezett rá egy klasszikus ingatlanfinanszírozást. 2001-ben aztán nagy változás történt, a német befektetési alapok előtt ugyanis megnyílt a külföldi befektetés lehetősége, és igazából akkor jelentek meg Magyarországon először a klasszikus intézményi befektetők a maguk minőségig igényeivel, de szerényebb hozam-elvárásaival együtt. Ez fontos lépés volt, mert ezzel párhuzamosan beindultak a nemzetközi fejlesztők is. Ez egy rövid időszak volt, 2000–2008 között működött a rendszer pro-

fesszionális finanszírozókkal, fejlesztőkkel, intézményi befektetőkkel.

Tehát a meglátásod szerint a nyugati típusú professzionális ingatlanpiac Magyarországon összesen 8 éven keresztül működött?

Igen. Ha megengedőek vagyunk, akkor legfeljebb 1997 és 2008 között. 2004, az EU-csatlakozás nagy lökést adott a piacnak, hiszen akkor mindenfajta korlát leomlott a cross-border finanszírozás előtt, és ekkor kezdtek a külföldi bankok direktben is jönni Magyarországra. Ezzel önmagában nem volt gond, és most sem lenne, de itt már előjön a nagy nemzetközi válság buborékképző hatása. Ez a buborék hozta ezeket a bankokat Magyarországra, mert mindenfelé keresték a növekedést, Magyarország pedig biztonságos területnek látszott. Onnantól számítanám a magyar piac „eldurvulását” vagy „elbuborékosodását”, amikor ez a cross-border finanszírozás megjelent, és a nyugati standardokat feltételrendszerben, önerőben és nagyrészt árazásban is érvényesítették Magyarországon. Több szakosított pénzintézet közvetlenül is belépett Magyarországra, ezek közül a legnagyobb az Eurohypo volt. Számukra nem volt nagy különbség Madrid, Párizs és Budapest között.

Finanszírozási költség tekintetében?

Inkább kockázatterékenységekben. Biztosan voltak eltérések, de nem foglalkoztak azzal, hogy ez nagyon friss piac, szemben a több évtizedre visszatekintő nyugati piacokkal. Ennek a piacnak akkor sem volt mélysége. Olyan, mint amikor a legújabb BMW-ket kiviszik a harmadrendű utakra. Elmege ugyan rajta az autó, de nyilvánvaló,

hogy nem annak a közönségnek készítették, amelyik ilyen környezetben lakik. 2004-ben aztán eldobták a gyeplőt, és a magyar bankok is elkezdtek esztelenül finanszírozni, nekik ráadásul az a háttérük sem volt meg, ami a cross-border finanszírozóknak igen, akiknek több évtizedes, akár évszázados tapasztalatuk volt ezen a téren. A magyar bankok árazásban beszálltak ebbe a versenybe, de kockázatkezelésben, kockázatérzékenységben biztosan nem. Az ingatlan valami önálló értékke kezdett válni, az ingatlanfedezet a vállalati hitelek mögött is ingatlanként volt értékelve, és ez a vállalati finanszírozásokat is érintette. A klasszikus példa erre az autó-bemutatóterem, autókereskedés: ott van egy ingatlan valahol a város szélén, és azt beértékeli egy bizonyos értékre. De ha abban nincs kereskedés, kiköltözik belőle az autókereskedő, akkor az ingatlan nem ér semmit, mert nem tudsz benne semmit sem csinálni. A bankok mégis elfogadták értékként, megfinanszírozták. A bank így már nemcsak a cég kereskedelmi alapüzletét finanszírozta, hanem az ingatlanbefektetését is, aminek most nincs értéke. A vállalatfinanszírozásban megjelent az a furcsaság, hogy az ingatlanfedezetet nem ingatlanként kezelték, mégis ingatlanként értékelték.

Mennyire köszönhető ennek, hogy ma a klasszikus ingatlanfinanszírozásra sem adnak már hitelt a bankok? Most túlkompenzálnak a bankok, és mindent tiltólistára tesznek, aminek köze van az ingatlanhoz?

A mai hitelhiány oka elsősorban az, hogy nincsen piac, nincs kereslet. Az ingatlan ugyan valóban szitokszóvá vált, de ha értelmes üzleti tervet tudunk bemutatni, akkor

általában van a projektre finanszírozás. Jellemzően persze a korábban konzervatívabban és szakmaiban hozzáálló bankok részéről tapasztalható nyitottság, ahol kevesebb ingatlanprobléma volt. Ezeknek a bankoknak nincs olyan sok negatív élményük, és egyébként is jobban értik azt a nyelvet, azt az üzleti tervet, amit most kapnak.

Ma mind az ingatlanbefektetés, mind a finanszírozás területén a nagy nemzetközi szereplők kiemelt figyelmet fordítanak az országhozzájárásra, illetve annak leginkább számszerűsített indikátorára, a CDS-felárakra. Így volt ez a válság előtt is?

Természetesen 10 és 20 évvel ezelőtt is fontos volt az országhozzájárás, mint ahogy most is az. Ha ez nem érintene minket negatívan, azt mondanám, hogy ez természetes. Viszont amikor 1997-ben elindultunk, egészen a válságig olyan bizalom volt Magyarországgal szemben, hogy a külföldi bankok inkább szponzorálták az itteni leánycégeket, mintsem hogy elkérték volna a kockázati felárat, csak hogy menjen az üzlet, mert hogy növekedésről volt szó. Nem feltétlenül

profitot akartak, legalábbis 2005 környékéig, hanem piacot nyerni, meg kiszolgálni azokat az ügyfeleiket, akik idejöttek. Nekik pedig nehéz lett volna elmagyarázni, hogy miért fizessenek többet ugyanannak a banknak Magyarországon, amelynek a német vezérigazgatójával amúgy otthon napi kapcsolatban vannak. A 2000-es évek közepén aztán előtérbe került a profitelvárás a bankoknál. A befektetőknél viszont mindig is megvolt a kockázatokat is figyelembe vevő hozamelvárás, és nekik nem volt elkötelezettségük egyetlen ország irányába sem. Ez tükröződött a hozamszintekben is: az irodai hozamok 10-11 százalékról indultak el, nyilvánvaló, hogy ez az országhozzájárás is kifejezte, valamint a rendszer fejletlenségét, tapasztalatlanságát. Azután jöttek a német alapok, majd az EU-csatlakozás és azzal párhuzamosan a hit, hogy minden olyan lesz, mint Ausztriában, csak idő kérdése. Ebből kifolyólag mindenki meglepetten, de örömmel tapasztalta, hogy néhány éve alatt 6 százalék alá süllyedtek az irodahozamok, legalábbis a csúcspontban a legjobb tranzakciók ezen a szinten kötöttek. Közben persze tudtuk, hogy a jóval hosszabb ingatlanpiaci múltú Nyugat-Európában a korábbi 20 év átlaga a 6 százalék, tehát nagyon gyorsan érték utol őket, nagyon nagy értéknövekedés történt. De talán mindenki számára még inkább nyilvánvalóvá vált a jelenség a romániai történéseken keresztül. Ott ugyanis sokkal rövidebb idő alatt ment végbe mindaz, ami nálunk. A csúcspontban olyan hozamokról beszéltek Bukarestben, mint Budapesten, és ők csak 2007-ben csatlakoztak az EU-hoz, de már ezt megelőzően úgy kezelték őket, mintha bent lennének.

Említetted a konzervatív bankokat, illetve azt a több évtizedes tapasztalatot, amely sok nyugat-európai banknál megvan. Mindez a gyakorlatban hogyan mutatkozott meg?

A konzervativizmus származhat abból, ha 100 éves banki hagyománnyal jön egy intézmény Magyarországra, és ezt a megszerzett tapasztalatömeget szükségszerűen idehozza magával. Ebben volt nekem is részem. Ezekben a nagy múltú intézményekben vannak olyan természetes korlátok, amelyeken az intézmény nehezen lép keresztül. Akkor is, ha bármilyen profitnyomás van rajta, vagy bármilyen lehetőségeket lát, az intézmény emlékszik arra, hogy volt egyszer már nagy válság, és akkor milyen rossz volt.

Hol állunk most? A ciklus alján?

Mindenki, én is szeretném hinni, hogy a ciklus alján vagyunk. Az az érdekes, hogy Magyarországon nincs nagy története ennek a piacnak. Ahogy beszélünk is róla, nagy felfutást láttunk. Az volt a válság elején az egyik nagy kockázat, hogy senkinek sincs válságban szerzett likvidációs, felszámolási, újrapozicionálási tapasztalata. Nemcsak a résztvevőknek, hanem a jogrendszernek sem. De a másik oldalról biztató, hogy amióta ez a fajta ingatlanvilág Nyugaton létezik – szerintem leginkább a '80-as évek eleje óta –, ott már volt 3-4 válság. Jellemzően nem egyszerre mindenhol, hanem országonként-piaconként máskor, részben a ciklusaik eltérő lefutása, részben országspecifikus sokkok miatt. Nekünk ez az első válságunk. Az első biztos, hogy mindenkinek nagyon fáj, nagyon bizonytalan, hogy mi lesz belőle. De a válságokból eddig mindig volt kiút. Amennyiben ebből indulunk ki, van okunk reménykedni. Ráadásul úgy tűnik, hogy a mostani, nálunk még zajló válságból az USA gazdasága már alapvetően kijött, az ingatlanpiaca is felfelé tart, Németország erős, az Egyesült Királyság is, tehát a mostani válságból is kijutottak már országok. Ugyanakkor a válság minden értelmes ember figyelmét ráirányította globalizált világunk komplexitására és az ebben rejlő elképesztő kockázatokra. Minden ember, minden cég, minden kormány csak részeket képes ebből meglátni, esetleg kezelni, miközben az egész kikerülhetetlenül hat ránk.



In 2004 the reins were let go

H How was modern real estate financing launched in Hungary? How did we get from financing the first malls to the peak years, and then to the crash? We talked about the story of the past 10-15 years with Péter Kocsis, Wing's deputy CEO.

CSANÁD CSÜRÖS

A **S THE GENERAL manager of UniCredit Bank, you have been engaged in real estate finance for many years. Was real estate finance different 15-20 years ago?**

I graduated 20 years ago, thus, I have no memories from before 20 years ago. My personal experience is, however, that something – which we might have already called real estate financing – began roughly around 1997-98, as real estate developments also began only in the mid 90's. At the time, Hungarian banks were not familiar with this product and they wanted to adopt corporate financing methods, i.e. short-term lending. Westend and Mammut are memorable examples; the banks advised the developers to sell commercial premises in order to increase their down payments so that they would not need such large-scale financing. Westend's financial resources were established by four banks, finance started with a 50% down payment and, when it was completed, Hypovereinsbank, our parent company, set up traditional real estate funding services. Foreign banks were unwilling to finance Hungarian projects in the mid '90s. Duna Plaza was the first to obtain capital, followed by Mammut and Westend. Then, a big change occurred in 2001, German investment funds opened up to foreign investment opportunities. Traditional institutional investors – with their quality requirements, but lower yield expectations – only then appeared in Hungary. This was an important step, as, at the same time, international developers also entered the market. This was still a brief period, as the system was run by profes-

sional financiers, developers, and institutional investors only between 2000 and 2008.

So, in your opinion, a Western-style professional real estate market was only present in Hungary for eight years?

Yes. If we are generous, we might say between 1997 and 2008. EU accession in 2004 was a major boost for the market, as all the barriers of cross-border financing came down and foreign banks started coming to Hungary directly. This was not a problem per se, but already back then the bubbling effect of the international crisis was visible. The bubble brought these banks to Hungary, as they sought growth opportunities everywhere. Hungary seemed like a safe bet. I would say that the "coarsening" and "bubbling effect" on the Hungarian market started when cross-financing began and the Western standard conditions – in terms of down payment and pricing – were largely validated also in Hungary. Many specialized financial institution came directly to Hungary, one of the largest ones was Eurohypo. For them, there was not much difference between Madrid, Paris, and Budapest.

In terms of the costs of acquiring capital?

Rather in terms of risk-tolerance. There were surely differences, but they did not address the fact that this was a very new market – as opposed to the Western markets, which go back for several decades. This market did not have depth. It's like when you are driving your latest BMW on a third-order Eastern Euro-

pean road. The car can run, but obviously it was not designed for people who live in those conditions. In 2004, Hungarian banks gave rein to the horse and began to insane funding tactics. In addition, they did not even have the background that cross-boarder funders had, some of which had many decades, or even centuries, of experience in this field. Hungarian banks entered into a pricing competition, but they were not ready for risk management and risk assessment. Real estate began to taken on a separate value; there were still collaterals for corporate loans, thus, it also affected corporate financing. The classic example of this is car showrooms and car dealers: there is a property somewhere on the edge of town and it is also valued at a certain value. However, this is not a tradable property. If the car dealer moves out, the property is not worth anything, as you can not use it for anything. Banks, however, did accept it as an asset and, thus, they financed not only the core business but the property as well, which had no value. Something strange happened with corporate financing; collaterals had their own value and were not treated like real estate, however, at that time, they were assessed like real estate.

The fact that banks are not willing to grant loans for traditional real estate projects: is due to this?

Today's lack of credit is mainly due to the fact that there is no market and no demand. Real estate has actually become a swear word, yet, if a sensible business plan is presented, then obtaining finance for a project is still possible. This is

mainly granted by banks that have had a more conservative and professional attitude in the past and therefore have had fewer problems with their real estate portfolio, as they did not accept them as collateral for business expansion. These banks did not go through such bad experiences and they understand the business much more.

Today, both real estate investors and financiers pay particular attention to country risk and/or the best quantitative indicator, to CDS premiums. Was this the case also before the crisis?

Of course, even 10-20 years ago country risk was as important as it is now. If this had not affected us negatively, I would say that this is normal. From when we started in 1997 all the way up to the period of the crisis, trust towards Hungary was so strong that foreign banks preferred sponsoring their local subsidiaries rather than asking for a risk premium; just to let the business go, as it was all about growth. They did not necessarily want to make profit, at least up until 2005, but wanted to win a market share and serve their clients who came here. And it would have been difficult to explain to their clients why they

should pay more to the same bank in Hungary when they had daily contact with the German CEO back at home anyway. From the mid-2000s, banks were expected to make profit. Investors, however, always had such expectations and they did not have commitments to any country. This was reflected in the yield levels as well: office yields started from 10-11%. Obviously, this was due to the country risk and to the underdevelopment of the system. Then German funds arrived and EU accession and, together with these, came the belief that it is only a matter of time before everything will be like in Austria. For this reason, everyone was surprised – but happy at the same time – when office yields dropped to 6% (at least for the largest transactions during the peak year). Of course, we knew that 6% is a 20-year average in Western Europe. This high value growth happened very fast. Yet, maybe it is through the Romanian phenomenon that this became even clearer. There, everything happened even faster than in Hungary. During the peak year, yields in Bucharest were close to the ones in Budapest and yet they only joined the EU in 2007. Still, prior to that they had been treated as if they had already joined.

You mentioned conservative banks as well as the decades of experience many Western European banks have. How is this demonstrated in practice?

One reason for their conservatism might be that some banks came to Hungary with a 100-year banking tradition and they inevitably brought their huge depth of experience with them. I experienced this myself. Those institutions with a long history have natural barriers, too, which they hardly ever overcome: even if there is pressure to profit or they see an opportunity. The institutional memory recalls that once there was a crisis and how bad it was.

Where do we stand now? Are we at the bottom of the cycle?

Everyone, including myself, would like to believe that we are at the bottom of the cycle. Interestingly, this market does not have much history in Hungary. As we said, we saw a big ramp. The great risk at the beginning of the crisis was that no one had significant liquidation or wind-up experience. This was not only valid for the market participants but for the legal system as well. On the other hand, it is encouraging that since the real estate market has existed in Western Europe – I think pretty much since the early '80s – they have experienced three to four crises. Typically, not at the same time, everywhere, as the cycles were different in the various countries' markets. Yet, this is the first one for us. It is certain that the first one really hurts everyone; it is very uncertain what will happen. There's always been a way out of every crisis so far. Furthermore, it seems that the U.S. has already come out of the current crisis. The economy has surely come out of it, but even the real estate market has also started on its way up; Germany is strong, as well as the United Kingdom, thus, there are countries which have already come out of the current crisis.



Három kiemelt terület: három lakáspiaci trend

Mit keresnek orosz és szlovák befektetők a budapesti Kazinczy utcában? Hogyan emelkedhettek a válság ellenére a négyzetméterárak a II. kerületi Lövház utcában? Miért kopott meg a Ráday utca egykor üstökösként ragyogó fénye? Lakáspiaci trendek, folyamatok a városrehabilitáció és az alulról szerveződő társadalmi változások után a fővárosban.

NAGY BÁLINT

A FOLYAMATOSAN változó városszövet dinamikája pontosan követi a gazdasági és társadalmi szerkezet változásait. Legyen szó egy városrehabilitációs beavatkozásról, mint például a II. kerületi Lövház utca felújítása, vagy éppen egy önszerveződő folyamat végkifejletéről, mint például az elmúlt években jókora publicitást kapott Kazinczy utcai vigalmi negyed társadalmi átalakulása. Bár a változás természetesen nem mindig arat osztatlan sikert, de az biztos, egy adott városrész jellegzetes karaktere többnyire erősíti annak gazdasági pozícióit, biztosítja a lakosság magasabb életminőségét, és kedvezően befolyásolja a terület megítélését is. Nagy kérdés ugyanakkor, hogy egy pusztán fizikai vagy társadalmi változás mennyire módosíthatja az érintett területek ingatlanpiaci viszonyait? A funkcionális megújulás, illetve az esztétikusabb környezet következtében valóban emelkedik-e a lakóingatlanok értékesítési ára és bérleti díja? Három ilyen budapesti területet vizsgáltunk, hogy választ kapjunk kérdéseinkre. Az elemzéshez az FHB adatbázisát hívtuk segítségül.

II. kerület: Lövház utca

Bel-Buda funkcióbővítő rehabilitációja még 2008-ban kezdődött a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség által 2007 decemberében kiírt, „Budapesti integrált városfejlesztési program – Budapesti kerületi központok fejlesztése” című pályázata keretében. A II. kerületi önkormányzat közel 1 milliárd forint EU-s támogatásból és 400 millió forint önrészből újította fel a Keleti Károly utcát, a Mechwart ligetet és az elemzésünkben is vizsgált Lövház utcát. Mint ismeretes, a Lövház



utca Fény és Káplár utca közötti szakaszát sétálóutcává alakították át, a Káplár utca és a Marczibányi tér között pedig csillapított forgalmú övezetet hoztak létre. A rehabilitációval tehát jelentősen megváltozott a városrész karaktere.

De nem csak fizikai átalakulásról beszélhetünk, lakáspiaci szempontból is jól végigkövethető ugyanis a fejlesztés folyamata. A Lövház utcai rehabilitáció egyértelműen igazolja hipotézisünket – az esztétikusabb környezet következtében valóban emelkedett a területen található lakóingatlanok átlagos értékesítési négyzetméterára. Az értékesítési négyzetméterárak 2008-ban még hozzávetőlegesen 230-450 ezer forint között szóródtak, 2011-re viszont tágult az ársáv. Ami viszont elemzésünk szempontjából mindenképp figyelemre méltó, hogy a válság kezdeti éveit a Lövház utcai ingat-

lanokon is nyomot hagytak – 2008 és 2010 között közel 15 százalékos ármérséklődés zajlott le –, 2011-ben viszont, közvetlenül a sétálóutca átadását követő évben már ismét emelkedésnek indultak. Igaz, a Lövház utca jellemzően alacsonyabb árszínvonalúnak tűnik, mint a teljes 1024-es irányítószám területén (ezen az irányítószámon számos kiemelt presztízsű városrész található, mint például a Rózsadomb – a szerk.) lezajlott adásvételek, bár ez a különbség nem jelentős. Nominálisan 2012-ben már a válság kirobbanása előtti, 2006-os árszinten mozogtak a vételárak ezen a területen.

VII. kerület: Kazinczy utca

Más a helyzet a VII. kerületi Kazinczy utcában, hiszen itt nem egy előre eltervezett városrehabilitációs fordulat, hanem egy alulról szerveződő társadalmi változás mozgatta meg az ingatlanpiaci állóvizet. A Kazinczy Király és Dob utca közötti szakasza 2011 nyarára jutott el oda, hogy néhány, a kefével lakókkal teli bérházat leszámítva gyakorlatilag csak szórakozóhelyekből áll. Ilyen koncentrációra ma Budapesten legfeljebb a Hajógyári szigeten van példa.

Lakáspiaci szempontból azonban már jóval árnyaltabb a kép, mint a Lövház utca esetében, így a kép kissé csalóka is lehet. A Kazinczy utcában 2008-ban számos kiemelkedően magas áron végbement tranzakció zajlott – a négyzetméterárak több esetben 700 ezer forint felettiek voltak. Eközben viszont több lakás csupán a 100-200 ezer forint közötti árszegmensben talált gazdára. 2009-re viszont már elmaradtak a kiemelkedően magas áron lezajlott tranzakciók –

melyeket néhány új építésű ingatlan értékesítése hozott –, így nem meglepő, hogy az elmúlt 5 év távlatában az árak szinte folyamatos esést produkáltak. Ugyanakkor a statisztikák a Kazinczy utca esetében is pozitívnak mondhatók: a medián árak jellemzően magasabbak, mint a teljes 1075-ös irányítószám alatti adásvételek esetében. Nominálisan 2012-ben a 2007-es árszinten mozogtak a vételárak ezen a területen.

„Bár turisztikai szempontból az elmúlt három évben valóban érzékelhető a felledülés, a vásárlók halmazának mégis csak bizonyos része választja célterületként a Kazinczy utcát, vélhetően a nem éppen ideális környezeti hatások következtében” – mondja Salusinszky Gergely. Az Otthon Centrum VII. kerületi franchise-partnere szerint az olykor nem megfelelő utcakép, a szórakozóhelyek nyitvatartási ideje, valamint a tavasztól-őszig működő teraszok sok esetben riasztónak hatnak. Új problémaként merül fel a szórakozóhelyek előtti dohányzás, ami elsősorban az alacsonyabb emeleten fekvő, utcai lakások esetében hozott kimutatható árcsökkenést.

Így az sem meglepő, hogy bár a tulajdonosi rétegben nem történt trendforduló, de a lakást használók, valamint az albérlők tekintetében szemmel látható a változás. A szakember tapasztalatai szerint elsősorban a fiatalabb korosztály, valamint a befektetési céllal vásárlók szempontjából preferált a terület. Sok orosz vásárlóról hallani, de szlovák nemzetiségű vásárlóval is találkoztak már az ingatlanos szakemberek. A befektetők megjelenése a piacon korántsem nevezhető meglepetésnek, a bérlők többsége kül-



földi a területen, akik nem riadnak vissza a minimum 400-500 eurós induló bérleti díjaktól sem. A befektetők jellemzően a nap-pali plusz két hálószobás lakásokat keresik, hiszen bekerülési költségen viszonylag kicsi a különbség, a bérleti díj mégis nagyobb mértékű bevételhez vezethet.

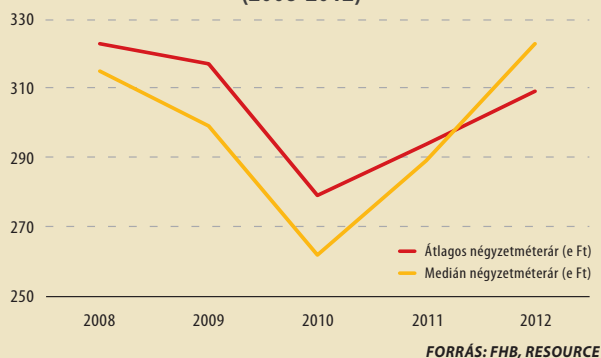
IX. kerület: Ráday utca

A Ráday utca a '90-es évek elején változott át trendi szórakozó utcává. Budapesten sokáig vezette is a menőiségi listát, ám manapság lecsúszóban van. Ennek oka talán a VII. kerület romkocsmáinak egyre emelkedő népszerűsége, illetve a Kálvin tér több éve tartó átépítése. Mi sem mutatja jobban a térvesztést, mint hogy sajtóértesülések szerint a Ráday zászlóshajója, a Costes is veszteséget termel. A tehetős turisták egyre kevésbé preferálják a sétálóutcát. Gerendai Károly, a Michelin-csillagos étterem társtulajdonosa korábban úgy nyilatkozott, továbbra is a költözésen gondolkodnak,

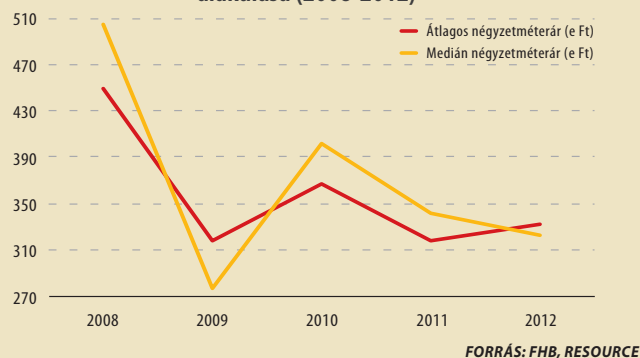
hiszen a Ráday utcai helyszín nem vált be. A Portfolio.hu értesülései szerint a Costes a Vörösmarty téren található Palazzo Dorotyában üzemelhet tovább.

A lakáspiaci trendek sem szólnak egyébként másról, a Ráday utca térvesztését az átlagos, illetve a medián négyzetméterárak alakulása is alátámasztja. Az általános csökkenő tendencia 2008 óta kirajzolódik mind a Ráday utcában, mind a teljes 1092-es irányítószám területén. Igaz, a tranzakciós árak között nem fedezhető fel szabályszerű kapcsolat. 2008-ban még megvalósult olyan tranzakció a Ráday utcában, amelynek több mint 600 ezer forintos négyzetméterára volt, a későbbi években viszont már inkább a 450 ezer forint körüli maximumok voltak a jellemzőek. A minimum négyzetméterárak viszont továbbra is sokatmondóak, a válság éveitől is 150 ezer forintnál vertek gyökeret. 2012-ben pedig nominálisan a 2004-2005-ös árszinten mozogtak a vételárak ezen a területen.

II. ker. Lövház utca lakásárainak alakulása (2008-2012)



VII. ker. Kazinczy utca lakásárainak alakulása (2008-2012)



Three priority areas, three housingmarket trends

What are Russian and Slovak investors looking for in Kazinczy utca in Budapest? How could prices per square meter rise in District II, on Lövház utca, despite the crisis? Why did Ráday utca – at one time a blazing comet – go stale? We discuss housing market trends and processes, urban regeneration, and grass root social changes in the Hungarian capital.

BÁLINT NAGY

BUDAPEST's ever-changing urban dynamics go hand in hand with its economic and social-structural changes. This is the case with urban rehabilitation projects such as the one on Lövház utca in District II. Furthermore, it also holds true in the case of self-organizing processes, for example, the one resulting in Kazinczy utca becoming an entertainment district that has received massive publicity. Although changes are not always meet indistinctive success, it is clear that a characteristic feature of an area often strengthens its economic position, ensures a higher quality of life for its residents, and positively influences the perception of the given area. The big question is however; how does a purely physical or social change affect its real estate market conditions? Will successful, functional regeneration and an improved environment actually boost real estate sale prices or rental rates? Using FHB's database for our analyses, we studied three districts in the capital to get answers to our questions.

District II, Lövház utca

The rehabilitation of inner-Buda began back in 2008, under a tender presented by the National Development Agency in December 2007 called "Budapest Integrated Urban Development Program – Development of Budapest District Centers." According to our analyses, under this scheme, the District II local government renovated Keleti Károly utca, Mechwart liget, and Lövház utca with nearly HUF 1 billion in EU support and an additional HUF 400 million in other funds. The area between Lövház utca, Fény utca and



Káplár utca has been turned into a pedestrian zone and the area between Káplár utca and Marczibányi tér has become a reduced traffic zone. Thanks to the rehabilitation, the area's character has significantly changed.

However, these are not just surface changes; the development also had an impact on the housing market. For us, the rehabilitation in Lövház utca is clear evidence of our hypothesis where, thanks to an aesthetically-improved environment, average sales prices per square meter (sqm) have indeed increased. Sale prices per sqm ranged between HUF 230-450 thousand in 2008, while the range widened in 2011. The fact that the first years of the crisis have left their mark on the property on Lövház utca is also important to note for our analyses. Prices decreased by 15% between 2008 and 2010. On the other hand, in 2011 – a year after it was turned into a pedestrian zone – prices began to increase. It is true that Lövház utca has typically lower prices as other streets

bearing the 1024 postal code (many prestigious parts of the city are located within this postal code, for example, Rózsadomb), however, the comparison is irrelevant. In nominal terms, sale prices in 2012 were around the same as 2006 pre-crisis prices.

District VII, Kazinczy utca

The situation is different on Kazinczy utca in District VII where, instead of a pre-planned urban development project, a grassroots social change transformed the real estate market. Since the summer of 2011, the area between Kazinczy and Dob utca has been almost predominately occupied by bars and clubs, along with a few unhappy, tired tenants. Only Hajógyári Sziget compares to its level of concentration.

Compared to Lövház utca, the housing market is more complex and the whole picture might be a bit deceiving. A number of high-value deals were closed on Kazinczy utca back in 2008; sale prices were, in many cases, above HUF 700 thousand/sqm. At

the same time, other flats were sold somewhere in the range of HUF 100-200 thousand. By 2009, however, these extremely high-value transactions – involving a few newly-built properties – already lagged behind. Therefore, it is not surprising that prices have been almost continuously falling in the past five years. Yet, statistics also indicate a positive trend in the case of Kazinczy utca, where median prices are typically higher than with other sales figures for property bearing the 1075 postal code. In nominal terms, prices in 2012 were in line with levels from 2007.

“Although tourism has really noticeably recovered in the last three years, only a certain set of customers chooses Kazinczy utca as their target; probably as the living conditions are not ideal,” says Gergely Salusinszky, Otthon Centrum’s franchise partner in District VII. He thinks that the (sometimes inadequate) look of the street, the clubs’ long opening hours, and the terraces – open from spring to autumn – might be intimidating. Smoking in front of the clubs is another problem and has especially decreased home prices on the lower floors.

Not surprisingly, the ownership layer has not changed radically, however, there are visible changes in terms of tenant mix. According to Salusinszky’s experience, its young people and investors who prefer this area. There seems to be quite a few Russian purchasers and real estate professionals have also met with Slovak buyers, too. The presence of these investors is no surprise; the majority of the tenants



in this area are foreigners who do not shy away from the minimum EUR 400-500 rental rates. Investors are typically looking for two-bedroom, plus living room apartments as the difference in the initial purchasing price is relatively small, but resale profit can be considerable.

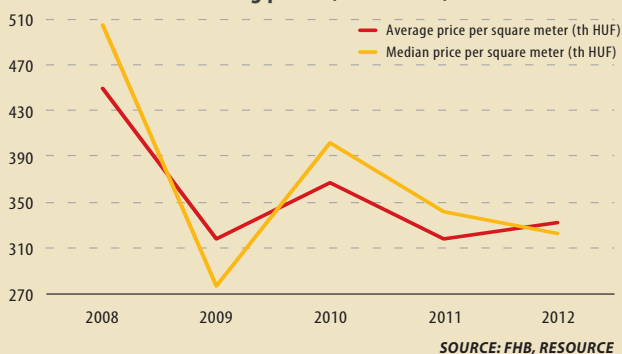
District IX, Ráday utca

In the early '90s, Ráday utca became a trendy club street: it used to be the coolest street in Budapest. However, it has slowly been losing that reputation in recent years. The reason behind this could be the increasing popularity of “ruin-pubs” (romkocsma) in District VII or possibly the endless construction work going on at its entrance at Kálvin tér. A good indicator of this trend is that Costes, Ráday utca’s flagship, Michelin-star restaurant, is also recording losses. More affluent tourists simply do not like the street anymore. Owner of Costes, Károly Gerendai,

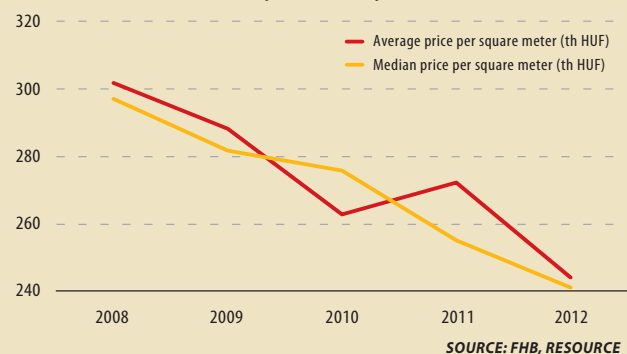
said they have already considered, more than once, moving locations, as the site in Ráday utca has not work out. Based on Portfolio.hu’s sources, Costes might continue its operation in the Palazzo Dorottya at Vörösmarty tér.

Housing market trends also fall in line with the above trend, with the Ráday utca setback clearly visible in the average and median prices per square meter. A general downward trend has been perceptible since 2008 for both Ráday utca and the whole entire area with postal code 1092. In truth, there is no clear-cut connection between the transaction prices. Back in 2008, this area recorded sales of HUF 600 thousand/sqm, yet, in the years following, HUF 450 thousand was typically the maximum. The minimum prices per square meter are still quite meaningful, even during the crisis they were around HUF 150 thousand and, in nominal terms, prices in 2012 were in line with levels from 2004 and 2005.

Distr. VII - Kazinczy utca street housing prices (2008-2012)



Distr. IX - Ráday utca street housing prices (2008-2012)



Tragikus év az irodapiacon: volt még lejjebb 2012-ben is

Ha valaki csak néha pillant rá a budapesti modern irodapiac legfontosabb statisztikáit bemutató elemzésekre, akkor a 2012-es összesítő számokat látva vagy a szívéhez kapott, vagy szánakozó nevetésben törhetett ki. Ami a tavalyi évben történt a hazai irodapiacon, az, bár a trendek és az előzetes felmérések alapján megjósolható volt, a végleges és hivatalos számokat látva azonban több mint sokkoló.

DITRÓY GERGELY

BUDAPESTEN 2012-ben rekord-mértékűen kevés, alig több, mint 20 ezer négyzetméternyi új irodaterületet adtak át, miközben a kihasználatlansági mutató továbbra is 25 százalék környékén hullámozik. Az összképet ugyan árnyalhatná a befektetési piac teljesítménye, de nem teszi. Ennél már tényleg csak jobb jöhet idén.

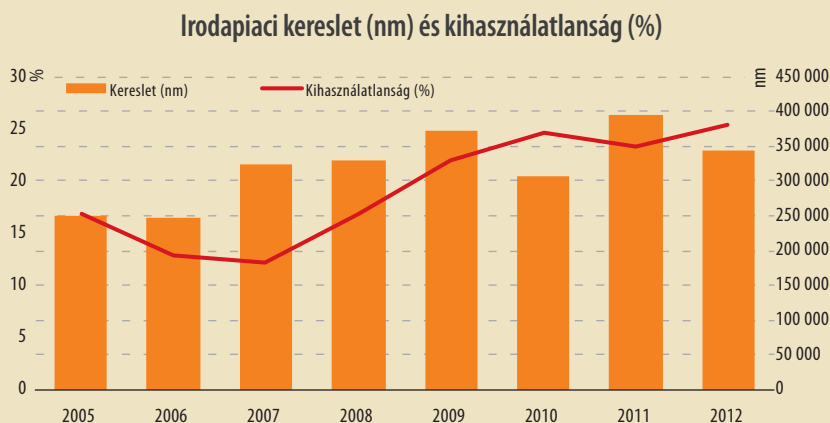
Mit hozott 2012?

A 2012-es évben már az első negyedév komoly visszaesést és az egész évben kitarító gyenge teljesítményt hozott. A bérbeadás (53 ezer nm) az elmúlt évek átlagos értéke alá zuhant, a jövőbeli fejlesztések és a befektetési piac szempontjából is igen fontos kihasználatlansági mutató pedig az év első három hónapjában repülőrajtot vett, sajnos a növekedés irányába. Kisebb tapasztalat minősült a hatalmas seben az IQ Offices (2353 nm) bérroda átadása, amely 2012 utolsó hónapjáig az egyetlen és így egyben a legnagyobb új

irodának számított a budapesti irodapiacon. A második negyedévben maradt tovább az állóvíz. Új átadás nélkül, közel dupla annyi bérbeadással (melynek 51%-a hosszabbítás volt) és továbbra is emelkedő kihasználatlansági rátával zárta az irodapiac a második három hónapot. Majd jött Q3, amely nem meglepő módon szintén nem okozott különösebb izgalmakat, és a tanácsadó cégeket tömörítő BIEF (Budapesti Ingatlan Tanácsadók Egyeztető Fóruma) szakértői is hamar végeztek az új átadások összeszámolásával. A kihasználatlansági mutató lefékezett, a bérbeadási számok – mint az irodapiac egyetlen öröme okot adó mutatója – hozták a kimondottan jónak minősülő 95 ezer négyzetméter körüli adatot.

Ezt követően már csak egyetlen negyedévet kellett végigasszisztálnia az irodapiacnak, ami, ha kommunikációs trükkkel akarnánk élni, azt is mondhatnánk, hogy egyedül közel megtízszerezte az előző háromnegyed év teljesítményét. Nem is

hazudnánk olyan nagyot, hiszen az első negyedév (egyben az első háromnegyed év) 2353 négyzetméterére az utolsó három hónap egy masszív 20 598 négyzetméteres új átadással „csapott oda”, és bizonyította, hogy az elmúlt évek tapasztalata alapján a Q4 az úr. Az elmúlt három évben ugyanis a legtöbb bérleti szerződést, a kihasználatlansági mutató csökkenését, az elmúlt két évben a legtöbb új átadott négyzetmétert mind az utolsó negyedévekben regisztrálták, ezek miatt mindenki visszafojtott lélegzettel várhatta az év végét az irodapiacon. Lista készítése helyett inkább csak itt említenénk meg, hogy az egyébként a terveknek megfelelően 2012 második felében, vagyis időben átadott, a Skanska által fejlesztett Green House-nak – amely 17 800 négyzetméterrel került átadásra – köszönheti a fejlesztési piac a teljes megsemmisülés elkerülését, valamint erősítette a negyedévet a Madarász Irodapark harmadik fázisának 2800 négyzetméteres új kínálata.



FORRÁS: BIEF, RESOURCE

A bérbeadási és kihasználatlansági adatok összevetéséből is egyértelműen kiolvasható, köszönhetően a nullához közeli új átadásnak, hogy az irodapiacra belül komoly mozgások vannak, de kizárólag a bérlők tekintetében, akiket megfelelő ajánlatokkal képesek lehetnek az üzemeltetők és ügynökök egyik irodaházból a másikba átcsábítani. 2012-ben mintegy 345 ezer négyzetméternyi irodára kötöttek bérleti szerződést, melynek közel 50%-a szerződeshosszabbítás volt, 35-40%-a pedig új bérlés, a maradék jellemzően bővülés, illetve elhanyagolható mennyiségű előbérlet. Alpiacokra bontva a mutatókat megállapítható, hogy a legalacsonyabb kihasználatlansági ráta a Dél-Buda alpiacra (16,9%), a legmagasabb érték pedig továbbra is az Agglomerációban (32,7%) látható. A negyedik negyedévben a nettó abszorpció 2012 során először ért el pozitív volumet (31 600 nm), ugyanakkor az éves értéke még ennek ellenére is negatív maradt (-26 146 nm).

Befektetési piac Magyarországon Hol?

A tavalyi év 620 millió eurós eredményét (ami egyébként a válság éveit tekintve mondható kimagaslónak) sajnos még megközelíteni sem sikerült idén a 120 milliós eredménnyel, ám az irodapiac számára ebben a mutatóban is az utolsó negyedév volt az, ami a teljes kudarcától mentette meg a szektort. A ritkaságszámba menő ügyletet, melyben az IVG értékesítette az Infoparkban található Infopark E irodaházat a görög Bluehouse Capital ingatlanbefektetési alapnak, éppen a negyedik negyed-



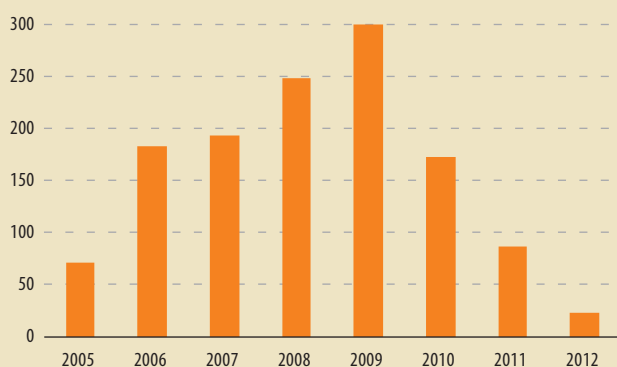
évben hozták tető alá. A tranzakció értékét és hozamát a felek nem hozták nyilvánosságra. Fontos azonban leszögezni, hogy nem elsősorban az irodapiaci eszközöket és a hazai ingatlanpiac állapotát, hanem mindenekelőtt az ország vonzerejét minősíti a befektetési ingatlanpiac teljesítménye. Az országos összképet színesíti, hogy még az év első felében új tulajdonost talált az ötcsillagos Le Meridien hotel, melyet a dubaji Al Habtoor Group akvizált mintegy 80 millió dollárért (60 millió euró), ami így a teljes 2012-es hazai ingatlanbefektetési volumen 50%-át teszi ki. Amennyiben csak az említett két befektetési tranzakció bonyolódott volna le 2012-ben, akkor viszonylag könnyű dolgunk lett volna az Infopark E épületének árával, ám a Bluehouse az irodaház mellé megszerezte a Carpathian magyar portfólióját is, amely a 2008-ban végleg csődbe ment Interfruct 23 áruházát takarja.

Az Eltinga, a Portfolio.hu és az RICS közös kutatásaként készült Market Sentiment Survey eredményeiből az derül ki, hogy a piac egyre inkább úgy gondolja, elértek a mélypontot, a javulást azonban a piaci szereplők döntő többsége egyelőre még

nem látja. A felmérés szerint a tranzakciós hozamokat a piac továbbra is változatlanok gondolja, vagyis miközben érdemi befektetési tranzakció nem realizálódott a magyar piacon, a piaci szereplők többsége szerint a hozamszintek megközelítőleg egy éve alapvetően változatlanok.

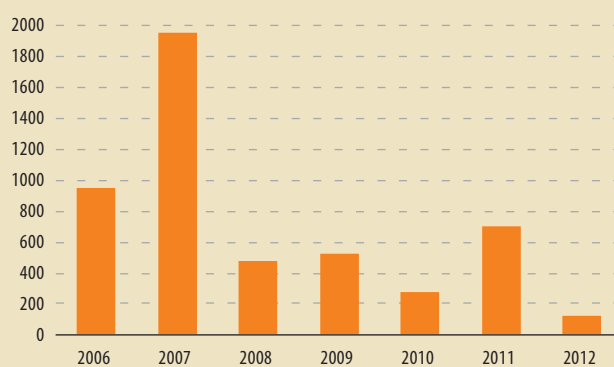
Bárhogy is legyen, adjanak át mostantól évente akár csak egyetlen új irodaházat Budapesten, a jövő vitathatatlanul a zöld fejlesztéseké. Legyen az valóban megvalósítás alatt lévő projekt, avagy évek óta tervasztalon veszteglő, kivétel nélkül rendelkeznek valamelyik elismert nemzetközi sztenderd (jellemzően BREEAM, illetve LEED) tanúsítványával. Nem is csoda, hogy a fejlesztők teljesen bezöldültek, hiszen a minőségi bérlők és befektetők ma már szinte el sem kezdik a tárgyalást egy olyan irodaház képviselőivel, amely nem rendelkezik megfelelő tanúsítvánnyal, vagy nem hordozza legalább a potenciált a megújulásra. Látva és érezve az ingatlanpiac mélypontját, feszült várakozással tekintünk 2013 elé, ami bár matematikailag még hozhat visszaesést, de egyszerűen elképzelhetetlen, hogy alulmúlja a 2012-es évet.

Új átadások a budapesti irodapiacra (ezer nm)



FORRÁS: BIEF, RESOURCE

Ingatlanbefektetések volumene Magyarországon (millió €)



FORRÁS: JLL, CBRE, RESOURCE

The office market had a tragic year

Even those who take only an occasional glance at the analyses covering the most important statistics for the modern office market in Budapest either gets a heart attack or breaks into a pitiful laugh when coming across the summary for 2012. While we could foresee last year's outcome based on trends and preliminary surveys, actually seeing the final and official data is somewhat more than shocking. Weighing in a just over 20,000 square meters (sqm), the yield of new office space in Budapest fell to an all-time low in 2012. At the same time, vacancy rates are still hovering around 25%. The investment market's performance could improve the overall situation, but it doesn't... Things can only get better this year.

Already in the Q1 2012, we saw a serious setback and a weak general performance that carried on throughout the whole year. Leases (for a total of 53,000 sqm) dropped below average value compared to recent years and vacancy rates, an important indicator in terms of both future development and the investment market, took off in the first three months and only continued to increase. The delivery of the IQ Offices (2,353 sqm) office building, a small Band-Aid on a gapping wound, remained technically the only and, thus, the biggest new office on the Budapest office market until the last month of 2012. Things remained stagnant in the second quarter. The office market closed the Q2 2012 without any new yields but with nearly twice as many lease transactions (51% of these were extensions), however, vacancy rates further increased. Then came Q3: not surprisingly, it didn't cause much of a stir; it didn't take much time for experts at Budapest Research Forum (BRF), the consultancy firm organization, to count the new deliveries. Vacancy rates did not increase further and leasing figures, the only satisfactory indicator here, totaled around 95,000 sqm, which is a very good level.

So, the office market had to pull through one last quarter. If we wanted to be clever and use a communication trick, we might

say that Q4 alone performed ten times better than the previous three quarters combined. And we wouldn't actually be lying too much because the last quarter of 2012 laid a massive 20,598 sqm delivery on the table, blowing the 2,353 sqm yielded in the Q1 out of the water. Actually, this delivery matches the total for Q1-Q3 combined. This just confirms the trend we have noted in recent years: Q4 is king. Over the past three years, the greatest number of rental contracts and the biggest decrease in vacancy rates have been registered in the last quarter of the year. Over the past two years, the greatest amount of delivered space was also registered in Q4; no wonder everyone was holding their breath, waiting for the end of the year in the office market. Instead of making a complete list, we'll just mention that the development market was only saved from a total crash due to delivery of Skanska's 17,800 sqm Green House, which was, by the way, delivered as planned in the second half of 2012. The last quarter was also bolstered by the third phase Madarász Office Park, yielding 2,800 sqm of new office space.

If we compare rental and vacancy data, it becomes clear that – due to deliveries converging to zero – there has been significant movement within the office market. However, it is limited to tenants who can be convinced to move from one office building to another, if the facility management company or agency gives the appropriate offer. In 2012, lease contracts have been signed for about 345,000 sqm of office space: nearly half of these were contract extensions, 35-40% were new leases, and the rest were mostly expansions with a negligible number of pre-leases. Breaking down the indicators into submarkets, we can see that South Buda has the lowest vacancy (16.9%) and the highest rate was again registered in the Agglomeration zone (32.7%). For the first time in 2012, net absorption reached a positive volume in Q4 (31,600 sqm), however, the annual value still remained negative (-26,146 sqm).

This year's EUR 120 million in investments did not even come close to last year's EUR 620 million (which can be seen as an out-

standing figure, considering the years of crisis) and, again, even this figure, which saved the office market from a total crash, can be attributed to the Q4. At the heart of this rare transaction was the Infopark E office building, which IVG sold to the Greek company Bluehouse Capital real estate investment fund; a deal that closed finally in Q4. The parties have not yet published the value and yield figures of the transaction. However, we would venture to say here that the performance of the real estate investment market primarily indicates the attractiveness of the country and not necessarily the quality of its office market assets or the standing of the domestic real estate market. Another interesting deal that took place on the Hungarian market was the acquisition of the five-star Le Meridien Hotel by the Dubai-based Al Habtoor Group in the first half of the year for a total of approximately USD 80 million dollars (EUR 60 million). This transaction accounted for 50% of the total real estate investment volume in Hungary in 2012. If the above-mentioned two transactions had been the only deals in 2012, it would have been easy to calculate the price of the Infopark E building, however, in addition to these, Bluehouse also acquired Carpathian's Hungarian portfolio, containing 23 Interfruct stores that had gone permanently bankrupt in 2008.

The results of the survey conducted jointly by Eltinga, Portfolio.hu and RICS indicates that market players are starting to think that we may have reached rock bottom. Yet, for now, a decisive majority of market players also don't see improvement. According to the survey, the general market opinion on transactional yields is that they remain unchanged, that is, while significant investment transactions have not been realized on the Hungarian market, most of the market players think that yield levels haven't changed in approximately one year. We are looking forward to 2013 in tense anticipation because, while mathematically it can bring further setbacks, it is simply inconceivable that things could get any worse than they were 2012.

1 KÉRDÉS – 4 VÁLASZ

Van-e új a nap alatt? – Zöld megoldások

A zöld minősítés ma már nem lehetőségnek, hanem alapkövetelménynek számít az új fejlesztések esetében, a most építés alatt álló projektek csaknem kivétel nélkül ebben a szellemben valósulnak meg. Milyen lehetőségei vannak a korábban átadott épületeknek? Melyek lehetnek a kitörési pontok, megkülönböztető jegyek, amellyel egy-egy fejlesztés kitűnhet a többi zöld projekt közül? Milyen új elvárások jelentek meg a piacon?

MAJOR KATALIN



**Barta Zsombor, tanácsadó,
BREEAM International minősítő,
ERM Hungária Kft.**

A zöld trend valóban terjed – tény, hogy ma senki nem engedheti meg magának, hogy magas minőségű épületet fejlesszen, üzemeltessen, ha az nincs tanúsítva egy nemzetközi minősítő rendszer által. Ezek a nemzetközi minősítő rendszerek egyfajta keretrendszert jelentenek a végfelhasználó, üzemeltető vagy a tulajdonosok számára, amely biztosítja a nemzetközi piacon is teljes mértékben elfogadott átláthatóságot. Érdekes kérdés, hogy a számos „zöld” projekt közül egy új projekt hogyan tud egyedi lenni, kitűnni az átlagból. A külföldi példák azt mutatják, hogy aki ki szeretne tűnni, dupla minősítést szerez az épületére – nemcsak az egyik, hanem a másik rendszer szerint is minősítetteti azt. Ez persze olyan luxus, amit a mai magyar ingatlanfejlesztők nem biztos, hogy megengedhetnek maguknak. Mivel jelenleg Magyarországon nagyon kevés új fejlesztés indul, a tulajdonosok és a fejlesztők a meglévő ingatlanok fenntarthatóbbá, zöldebbé alakítására koncentrálnak, ezzel téve a meglévő épületeket attraktívabbá és költséghatékonyabbá. Alkalmazhatnak esetleg olyan, minősítésekben túlnyúló, innovatív megoldásokat, mint a megújuló energiaforrások vagy napkollektorok beépítése. Egyre több – korábban talán megmosolygott – újszerű kezdeményezésnek van helye Magyarországon is, gondolok itt például a bérlők számára fenntartott biciklibérleti lehetőségre az irodaházban, vagy az elektromos autók számára

felszerelt töltőállomásokra. A nemzetközi trendeket figyelve érdemes megemlíteni, hogy egyre több országban tapasztalható az állami intézmények, iskolák, kórházak kötelező „zöldítése”, fenntarthatóvá tétele. Ez a trend erőteljesen jelen van például Angliában, de vannak hasonló törekvések Németországban és Ausztriában is, míg több környező országban számos módon államilag is támogatják a fenntartható és környezetbarát megoldások terjedését.



**P. Kovács Anikó, ingatlan-
tanácsadó, DTZ**

A zöld megoldások már a magyar piacon sem számítanak egyedinek. Kijelenthető, hogy a zöld igények beköltöztek a bérlők kiválasztási szempontjai közé. A bérlők pozitív hozzáállása tapasztalható a zöld megoldások iránt, de jellemzően a külföldi tulajdonú vállalatok helyeznek nagyobb hangsúlyt ezekre. A kiválasztásnál viszont egyelőre nem érezzük még elsődlegesnek a szerepét. Találkoztunk már több olyan bérlővel, akinek szempontrendszerében fontos tényezőként szerepelt a zöld megoldások alkalmazása, ám a végső kiválasztásnál nem minden esetben volt ennek kiemelt szerepe. Illetve inkább úgy fogalmaznék, hogy egy irodaház értékelésénél kevésbé érvényesül a környezettudatossági aspektusa ezen beruházásoknak, mint inkább a költséghatékonyság, amit egy zöld megoldásokat alkalmazó irodaház az üzemeltetési díj csökkenésével tud felmutatni, ez viszont határozott előnyt jelent a bérlők számára. A buda-

pesti piacot jellemző magas üresedési ráta pedig bérleti díj szempontjából is versenyképessé teszi ezeket az épületeket a „hagyományos” irodaházakkal szemben. A zöld irodaházak hozzáadott értéke mindenesetre egyre több bérlő érdeklődését kelti fel, és míg nagy általánosságban kijelenthető, hogy ez egyelőre inkább „pluszpontként”, mintsem kritériumként jelenik meg a szelektálási folyamatban, a tendenciák ez utóbbi felé mutatnak. A bérlői oldal mellett azt is vizsgálni kell, hogy a fejlesztőknél a költségsökkenés arányban áll-e a zöld megoldások többletköltségével. A beépített megoldások mértéke és jellege drágíthatja a beruházást, aminek részben a hatékonyabb működés, részben a hosszabb távú értékteremtés adja az ellensúlyt. A fejlesztők joggal gondolkodnak zöld megoldásokban, az igények és rendszerek pedig folyamatosan finomodnak. Erre példa a minősítési szempontok rendszeres megújítása, ami folyamatos kihívások elé állítja a tervezőket és fejlesztőket, hiszen a különböző minősítések nagymértékben tükrözhetik egy épület minőségét. A jelenleg fejlesztés alatt álló irodaprojektek mindegyike zöld minősítési rendszerek alapján épül, ám a zöld hullám nem csak az új fejlesztőket érinti, számos irodaház tulajdonos veszi fel velük a versenyt, és épít be környezettudatos megoldásokat régebbi irodaházuk korszerűsítésénél.



**Török Árpád, vezérigazgató,
TriGranit Fejlesztési Zrt.**

A TriGranitnál ez a szemlélet már hosszú évekkel ezelőtt megjelent. A tervezés pillanatától törekszünk környezettudatosan és gazdaságosan üzemeltethető projektek fejlesztésére. Hisz mi is a környezetünk része vagyunk, így törekszünk annak fenntarthatóságára. A TriGranit által fejlesztett K&H Csoport új székháza elnyerte a nemzetközi LEED® minősítés arany fokozatát. A székház K épülete az első és egyetlen arany fokozatú irodaház Magyarországon, amely a helyszínválasztástól a teljes kivitelezésen át a berendezésig az előírt környezettudatossági és fenntarthatósági kritériumok alapján kialakított nemzetközi rendszer szabályainak megfelelően épült. A kitörési pont egyértelműen a fejlesztési és üzemeltetési igények összehangolása lesz. Azaz a fejlesztés ➤



BALRÓL JOBBRA: 1. BARTA ZSOMBOR, TANÁCSADÓ, BREEAM INTERNATIONAL MINŐSÍTŐ, ERM HUNGÁRIA KFT.; 2. P. KOVÁCS ANIKÓ, IRODAPIACI TANÁCSADÓ, DTZ; 3. TÖRÖK ÁRPÁD, VEZÉRIGAZGATÓ, TRIGRANIT FEJLESZTÉSI ZRT.; 4. Peschcka ALFRÉD ÉPÍTÉS, IGAZGATÓ, ÓBUDA ÉPÍTÉS STÚDIÓ (ÓBUDA GROUP)

FROM LEFT TO RIGHT: 1. ZSOMBOR BARTA, ADVISOR, BREEAM INTERNATIONAL RATING, ERM HUNGARY LTD.; 2. ANIKÓ P. KOVÁCS, PROPERTY ADVISER, DTZ; 3. ÁRPÁD TÖRÖK, CEO, TRIGRANIT INC.; 4. ALFRÉD Peschcka, ARCHITECT AND GENERAL MANAGER, ÓBUDA ARCHITECT FIRM (ÓBUDA GROUP)

és a tervezés első pillanatától üzemeltetői fejjel is kell gondolkodnia a befektetőknek. Olyan technológiai megoldásokat kell a tervezés során megálmodni, amelyek az üzemeltetési költségeket látványosan csökkentik. Azt tapasztaljuk, hogy a multinacionális bérlőink egyértelműen keresik a zöld épületeket. Ugyanez a szemlélet igaz a nagy befektetési alapokra, a potenciális vevőkre is. A környezetbarát, „zöld” minősítés elemi piaci kritériummá vált a piaci versenyben. Arra a kérdésre, hogy mennyivel növeli meg a fejlesztési költségeket a zöld alapelveknek való megfelelés, nehéz pontosan válaszolni, hisz ezeknek a kritériumoknak, minősítési rendszereknek is különböző szintjei vannak. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy az összfejlesztői költségeket maximum 5-10 százalékkal növelhetik meg a „zöld” kritériumok.



Peschcka Alfréd építész, az Óbuda Építész Stúdió (ÓBUDA Group) igazgatója

Magyarországon 2006 óta beszélünk arról a fajta „zöld” építészetről-építésről, melyet alapvetően a nagy nemzetközi minősítéssztenderdek követő fejlesztők honosítottak meg, ugyanakkor a környezettudatos gondolkodás régóta jelen van a magyar tervezői szellemiségben, mely hol gyengébben, hol erősebben tudott érvényesülni az építési piacon. Napjainkban az erősödő környezet-

tudatos szemléletmód hatására ismét teret nyerhetnek maguknak bizonyos megoldások, sőt ezek lehetnek a továbblépés motorjai. Míg egy épület gépészeti rendszerei – legfőképpen a csúcstechnológiák – viszonylag gyorsan újakra cserélődnek, vagy elavultakká válnak, az épületek építészeti alapstruktúrái (telepítés, beépítési konfiguráció, tömegalakítás) hosszú időre meghatározóak maradnak. A fejlődés útja Magyarországon is csak az lehet, hogy már egy projekt indulásakor környezettudatos attitűddel közelítsen minden résztvevő a feladathoz. A tervezési program kezdeti végiggondolásánál, a helyszín kiválasztásánál már eldőlnek azok a zöld értékek, melyek biztosítják az épület hosszú távú fenntarthatóságát. Ahol arra lehetőség van, alapvetően fontos a meglévő természeti környezettel való minél nagyobb interakció megteremtése, ennek hiányában – például intenzív, városias környezetben – a természeti környezetet pótló köztes, klimatikus terek megalkotása (átriumok, télikertek, passázsok, többszintes belső növényházak, „fénykutak”, fedett tetőkertek). Számos külföldi példa igazolja, hogyan lazítható fel az épület ilyen építészeti eszközökkel. A környezettudatos építést azonban szabályozási szinten is támogatni kellene, egyrészt a területhasználat és a beépítési paraméterek tudatos meghatározásával, másrészt „zöld” terek létrehozásának elősegítésével.

1 QUESTION – 4 RESPONSES

Seeking green solutions

Regarding new developments, green ratings are no longer just an option anymore, but a requirement. Ongoing projects are all – without exception – implemented in this spirit. So, what options do already completed buildings have? What niches, or distinguishing characteristics, can a new project use to make them stand out from amongst the crowd of green developments? What are the new challenges facing the market?

KATALIN MAJOR



Zsombor Barta, Advisor, BREEAM International rating, ERM Hungary Ltd.

The green trend is actually spreading; it is a fact that no one these days can afford to develop or operate a high-quality building if it is not rated by an international certification scheme. These international rating systems are a kind of framework for the end user, for the operator, and for the owner and they ensure the full transparency of the international market. It is an interesting question, how a new project can be unique and stand out from amongst the crowd of the many "green" projects. Foreign examples show, that those who want to excel, get double certification for their buildings. Thus, the building gets certified not only based on one system but also based on the other one. Of course, this is a luxury that today's Hungarian real estate developers can probably not afford. Since there are very few new developments in Hungary, owners and developers are more focused on making their existing buildings more sustainable and greener, so that they ▶

will become both more attractive and cost efficient. They can use innovative solutions such as renewable energy or solar installation. An increasing number of initiatives – which previously raised a smile – have spread out across the Hungarian market; such as, space reserved for tenants' bikes or charging stations for electrical cars. In regards to international trends, it is worth mentioning that for state institutions, schools, or hospitals, "greening" and making the buildings sustainable is becoming mandatory in an increasing number of countries. This is already commonplace in England, but there are similar initiatives in Germany and Austria. In several neighboring countries, the spread of sustainable and environmentally-friendly solutions is supported by the state.



Anikó P. Kovács, property adviser, DTZ

On the Hungarian market, green solutions are not considered unique. We can state that green requirements are one of a tenant's selection criteria. Tenants have a positive attitude towards green solutions, but it is foreign-owned companies that typically place more emphasis on these. In the selection, however, we do not feel it has a primary role. We have seen a number of clients for which green solutions was an important selection criteria, yet, this did not play a decisive role in the final decision. Or, I would say, environmental consciousness is not considered that important for office buildings. What rather counts is the cost efficiency achieved by a building adopting green solutions, when operating charges decrease. This is a definitive advantage for tenants. The high vacancy rate that characterizes the Budapest market makes these buildings competitive in terms of rental rates compared to the 'traditional' offices. Green office buildings' added value makes them attractive for an increasing number of tenants. In general terms, we can say that it is a "plus" rather than a selection criteria for the time being, but trends are quite positive. Apart from tenants, we also need to examine whether the cost reduction is in

line with the extra costs related to green solutions for developers. These integrated solutions can make the investment more expensive, which should be balanced by more efficient operation and by its long-term product value. Developers are right to consider green solutions, as needs and systems are continuously refined. One example of this is the regular renewal of certification criteria, which is a continuous challenge for designers and developers as the various certifications reflect the property's quality to large extent. All the ongoing projects are built following the green rating systems. Green trends do not only concern new developments. Many owners of older office buildings want to compete on this level and upgrade their buildings with environmental solutions.



Árpád Török, CEO, TriGranit Inc.

TriGranit already adopted this attitude many years ago. Starting from in the planning stage, we aspire to develop environmentally responsible and economically viable projects. As we are also part of our environment, we are trying to keep it sustainable. For example, the K&H headquarters, developed by TriGranit, is LEED® gold certified. The head quarter's "K" building is the first and only gold certified office building in Hungary. The choice of the location, the furnishing, and the entire development were all developed in accordance with international standards. The harmonization of developmental and operational needs is clearly a competitive advantage. That is, the investor must think with an operators' head from the first stage of development and design. The investor has to envision those technological solutions that will dramatically reduce operating costs. We absolutely recognize that multinational tenants are looking for "green" buildings. The same goes for large investment funds and their potential customers. Eco-friendly, "green" certification has become the primary criteria for the competition. It is hard to answer the question of how much compliance with green principles increases total development costs.

The criteria, the rating systems, are all different. In general, we can say that the total development costs of meeting "green" criteria can mean an increase of up to 5 - 10%.



Alfréd Peschcka, Architect and General Manager, Óbuda Architect Firm (ÓBUDA Group)

We can make mention of "green" architecture in Hungary since 2006; it had been introduced by developers who followed the major international certification standards. At the same time, an environmental focus had long been present in Hungarian design and, from time to time, it presided more weakly or more strongly on the construction market. Today, thanks to growing environmental awareness, some of these solutions can again prevail and might even become the engines for the future one day. While a building's mechanical system – especially its high technology – is relatively quickly replaced with new ones, or simply becomes obsolete, the basic architectural structures (deployment, configuration, mass formation) remain decisive for a long time. The way forward in Hungary can only be that all participants adopt an environmentally conscious attitude at the start of a project. During the initial planning phase or during the selection of the site, green values – that will benefit the building's long-term sustainability – are determined. Wherever it is possible, it is essential to create a greater interaction with the existing natural environment. When this is not possible – for example, in an intense urban environment – the creation of additional intermediate (climate) spaces can be useful (atriums, sun rooms, passages, multi-level interior greenhouses, "light wells", covered roof gardens). Many international examples show how buildings can be improved with such architectural solutions. Environmentally conscious construction should also be encouraged by the regulators: on one hand, this can be done by redefining land use and its coverage and, on the other hand, through the promotion of "green" spaces.

Zöld fejlesztések Magyarországon

Green developments in Hungary

Beruházás neve és címe	Minősítés típusa (BREEAM LEED DGNB)	Minősítés éve	Beruházás területe (nm)	Átadás időpontja	Ingatlan-beruházás összértéke	Főbb bérlők	Bérlői díj (euró/nm/hó)	Szolgáltatások										Befektető	Üzemeltető neve	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
							Üzemeltetési díj (euró/nm/hó)	szürkevíz	napenergia	szelektív hulladékgyűjtés	kötőpályás tömegközlekedés 100 m-en belül	kerékpártároló	energiatakarékos világítótestek használata	megújuló energiák használata	energiatakarékos üzemeltetés	fény- és jelenléti érzékelő világítási rendszer	geotermikus energia hasznosítása			
Akadémia Park – Officium Irodaház Budapest II., Hűvösvölgyi út 21–23.	BREEAM excellent	2010	16 000	Szeptember 2011	N.A.	N.A.	15-17	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	Akadémia Park Kft.	Officium Üzemeltető Kft.	Somfalvi Péter www.officiumiroda.hu peter.somfalvi@fortispm.hu	
							3.9													
ÁRKÁD Szeged Bevásárlóközpont 6724 Szeged, Londoni krt. 3.	DGNB gold	January 2013	100 000	October 2011	~€ 100 million	Media Markt, Zara, H&M, New Yorker, Marks&Spencer, C&A, Interspar	N.A.	–	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	Einkaufs-Center Szeged G.m.b.H. & Co.KG. Mo. Fióktelep, ECE Projektm. Bp Kft.	ECE Projektmanagement Budapest Kft.	ECE Projektmanagement Bp. Kft. Tel: +36 434 8200 www.ece.com, info@ece.hu ÁRKÁD Szeged Bevásárlóközpont Tel: +36 62 996 800 www.arkadszeged.hu info@arkadszeged.hu	
							N.A.													
Bank Center Irodaház 1054 Budapest, Szabadság tér 7.	LEED silver: bérlői szinten elérhető, az épület maga nem minősített/available for tenants, the building itself is not certified	N.A.	30 040	1995	N.A.	Citibank, Regus, US Embassy, Bank of China, Embassy of Brasil, Borsodchem, Pólus, Ferrari	16-20	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Olympia and York	Avestus Real Estate Hungary	Részó István Tel: +36 30 288 4163 irezso@avestusrealstate.com	
							4.6													
Corvin ONE 1082 Budapest, Futó u. 47–53.	BREEAM in Use	2012	20 000	2008	N.A.	epam, DAS, Futureal	13	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	Futureal	Future FM	Tel: +36 1 266 2181 www.futureal.hu	
							4.25													
Corvin Towers 1082 Budapest, Futó u. 35–41.	BREEAM	2012	22 000	2009-2010	N.A.	Ringier, Hitelgarantiqa	13.27	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	Futureal	Future FM	Tel: +36 1 266 2181 www.futureal.hu	
							4.19-4.27													
Eiffel Tér Irodaház 1062 Budapest, Teréz krt. 55–57.	BREEAM	2012	23 700	2010	N.A.	Cetelem Bank, AXN, Grundfos, ESAB, Givaudan, Mastercard, Dealogic	20	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	ConvergenCE	ConvergenCE	Tel: +36 1 225 0912 www.convergen-ce.com office@convergen-ce.com CONVERGENCE	
							3.5													
Gateway Office Park 1138 Budapest, Dunavirág u. 2–6.	BREEAM in-use, very good	2011	50 800	2008	N.A.	Magyar Posta, Samsung, AON, Tesco	13-14.5	–	–	✓	✓	✓	✓	–	✓	–	ABLON Group	ABLON Group	Tel: +36 1 225 6600 www.gatewaybc.hu ablon@ablon.hu	
							3.8													
Green House 1134 Budapest, Kassák Lajos u. 19–25.	LEED platinum előtanúsítás/ platinum pre-certification	2010	17 800	December 2012	N.A.	ABB, Skanska, Avis Budget Group, Isys-On	12.95-13.50	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Skanska Property Hungary Kft.	Skanska Property Hungary Kft.	Tel: +36 1 382 9100 www.skanska.hu leasing@skanska.hu	
							HUF 855													
Development name and address	Type of certificate (BREEAM LEED DGNB)	Year of certification	Development area (sqm)	Delivery date	Total value of the real estate development	Major tenants	Rental rate (EUR/sqm/month)	Services										Investor/Development name	Building management company	Contact information
							Service charge (EUR/sqm/month)	greywater	solar energy	selective waste collection	fixed-rail public transportation within 100 m	bicycle parking	use of energy efficient lighting	use of renewable energy	energy efficient operation	light and motion sensing lighting system	utilization of geothermal energy			

Zöld fejlesztések Magyarországon

Green developments in Hungary

Beruházás neve és címe	Minősítés típusa (BREEAM LEED DGNB)	Minősítés éve	Beruházás területe (nm)	Átadás időpontja	Ingatlan-beruházás összértéke	Főbb bérlők	Bérlői díj (euró/nm/hó)	Szolgáltatások										Befektető	Üzemeltető neve	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
								Üzemeltetési díj (euró/nm/hó)	szürkevíz	napenergia	szelektív hulladékgyűjtés	köztérpályás tömegközlekedés 100 m-en belül	kerekpártároló	energiatakarékos világítótestek használata	megújuló energiák használata	energiatakarékos üzemeltetés	fény- és jelenléti érzékelő világítási rendszer	geotermikus energia hasznosítása		
Hegyvidék Bevásárlóközpont Budapest XII., Apor Vilmos tér 11–12.	BREEAM very good	2012	9 076	October 2012	N.A.	CBA, OTP, dm, Lira, Bortársaság, Jacadi, Stefanel	N.A.		✓	–	✓	✓	✓	–	–	✓	–	WPR Nonus Kft.	Strabag PFS Kft.	Tel: +36 1 951 0578 www.hegyvidekkozpont.hu info@hegyvidekkozpont.hu
							N.A.													
Infopark D épület 1117 Budapest, Gábor Dénes u. 2.	LEED-EB silver	2012	18 500	2007	N.A.	STRABAG Zrt., Lufthansa Systems, Semcon, Merlin, Pannontej	11–12.5 +VAT		–	–	✓	–	✓	✓	–	✓	✓	IVG Hungary Kft.	Strabag Property and Facility Services Zrt.	Tel: +36 1 382 7560 www.ivg.hu office@ivg.hu
							3+VAT													
Infopark E épület 1117 Budapest, Neumann János u. 1/E	LEED Silver	2011	17 000	2009	N.A.	Lufthansa Systems Hungária Kft., Európai Innovációs és Technológiai Intézet, Kraft Foods Hungária Kft., National Instruments Hungary Kft., IVG Hungary Kft.	11.9–12.9 +VAT		–	–	✓	–	✓	✓	–	✓	✓	IVG Hungary Kft.	Strabag Property and Facility Services Zrt.	Tel: +36 1 382 7560 www.infopark.hu www.ivg.hu office@ivg.hu
							2.7 +VAT													
K&H Bankszékház 1096 Budapest, Lechner Ödön fasor	LEED gold	2011	58 000	October 2011	N.A.	K&H Bank, KBCS	N.A.		–	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	TriGranit Fejlesztési Zrt.	TriGranit Management Zrt.	Tel: +36 1 374 6500 www.trigranit.hu
							N.A.													
K3 Irodaház 1083 Budapest, Könyves Kálmán krt. 48–52.	BREEAM very good	2010	30 000	2010	N.A.	Allianz Zrt.	N.A.		–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	WING Zrt.	N.A.	www.wing.hu
							N.A.													
Népliget Center Irodaház 1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 11.	Green Building	2007	26 000	2010	N.A.	Ericsson Magyarország, COOP, Fressnapf, Papyrus, Aramis Pharma, Hungarocontrol, Hessyn	9–11		–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Skanska Magyarország	Avestus Real Estate Hungary	Részó István Tel: +36 30 288 4163 irezso@avestusrealstate.com
							3.6													
Prologis Park Budapest - Sziget DC1 2310 Szigetszentmiklós, Leshegy u. 30.	BREEAM good (asset rating)/ BREEAM very good (building management)	2012	10 755	2006	N.A.	NCR Magyarország Kft.	N.A.		–	–	✓	–	✓	✓	–	✓	✓	Prologis Hungary Nineteen (P) Kft.	Prologis Hungary Nineteen (P) Kft.	Tel: +36 1 577 7700 http://www.prologis.com/en/country/central-and-eastern-europe/home.html info-hu@prologis.com
							0,75													
StefániaPark Irodaház 1143 Budapest, Stefánia út 101–103.	BREEAM In Use very good	2012	5 320	2008	N.A.	HLB Klient, bnt ügyvédi iroda, Segafredo	13+VAT		–	–	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	IVG Hungary Kft.	STRABAG PFS Zrt.	Tel: +36 1 382 7560 www.ivg.hu office@ivg.hu
							3.2+VAT													
The Quadrum Office Park 2220 Vecsés, Lincoln út 1.	BREEAM very good	2007	22 000	Phase I. 2008	N.A.	Lufthansa Technik, UniCredit Bank, Nemzeti Közlekedési Hatóság, Nord Consult, Curver	10.5–12.5		–	–	✓	✓	✓	–	✓	✓	–	AIG/Lincoln Kft.	AIG/Lincoln Kft.	Tel: +36 1 382 5100 www.aiglincoln.hu info@aiglincoln.hu
							3,6													
Development name and address	Type of certificate (BREEAM LEED DGNB)	Year of certification	Development area (sqm)	Delivery date	Total value of the real estate development	Major tenants	Rental rate (EUR/sqm/month)	Services										Investor/Development name	Building management company	Contact information
								Service charge (EUR/sqm/month)	greywater	solar energy	selective waste collection	fixed-rail public transportation within 100 m	bicycle parking	use of energy efficient lighting	use of renewable energy	energy efficient operation	light and motion sensing lighting system			

Folyamatban lévő zöld fejlesztések Magyarországon

Ongoing green developments in Hungary

Beruházás neve és címe	Minősítés típusa (BREEAM LEED DGNB)	Minősítés éve	Beruházás területe (nm)	Átadás tervezett időpontja	Ingatlanberuházás összetéke	Bérelti díj (euró/nm/ hó)	Szolgáltatások											Befektető	Üze- meltető neve	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
						Üzemeltetési díj (euró/ nm/hó)	szűrkevíz	napenergia	szelektív hulladékgyűjtés	kötött pályás tömegközlekedés 100 m-en belül	kerékpártároló	energiahatékony világítótestek használata	megújuló energiák használata	energiatakarékos üzemeltetés	fény- és jelenléti érzékelő világítási rendszer	geotermikus energia hasznosítás				
Buda Palota 1122 Budapest, Krisztina krt. 6–8.	BREEAM	folyamatban/ in progress	25 000	N.A.	N.A.	16-20 HUF 999	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	Buda Palota Kft.	Srabag PFS Zrt.	Tel: +36 1 451 4280 www.wing.hu sales@wing.hu		
Corvin Corner 1082 Budapest, Futó u. 31–33.	BREEAM Very Good (Design Stage)	2012	6 267	Q3-Q4 2013	N.A.	13.5 3.9	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Futureal	N.A.	Tel: +36 1 266 2181 www.futureal.hu		
Eiffel Palace 1055 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 78.	BREEAM very good, LEED gold	folyamatban/ in progress	14 000	Q4 2013	N.A.	N.A. N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	Horizon Development Kft.	N.A.	Kerekes István: Tel: +36 1 473 1209, +36 30 396 8040 www.eiffelpalace.hu i.kerekes@horizondevelopment.hu		
Lomb Business Center 1139 Budapest, Váci út 99.	BREEAM	folyamatban/ in progress	28 500/ 15 700	N.A.	N.A.	12.5-15 3.5	–	–	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	–	ABLON Group	ABLON Group	Tel: +36 1 225 6600 ablon@ablon.hu	
NewAge Center 1138 Budapest, Esztergomi út 44–48.	BREEAM	folyamatban/ in progress	20 300/ 13 200	N.A.	N.A.	13.5-16 3.5	–	–	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	–	ABLON Group	ABLON Group	Tel: +36 1 225 6600 www.newagebc.hu ablon@ablon.hu	
Nordic Light 1139 Budapest, Váci út 96–98.	LEED gold pre-certification	2012	26 000	2015	N.A.	12.95-13.50 3.7	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	Skanska Property Hungary	Skanska Property Hungary	Tel: +36 1 382 9100 www.skanska.hu leasing@skanska.hu	
Office Garden III. 1117 Budapest, Alíz u. 4.	N.A.	folyamatban/ in progress	20 790	N.A.	N.A.	12.5-13.5 HUF 900	–	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	GRT Group	N.A.	Robertson Hungary Kft. Tel: +36 1 327 2050 info@robertson.hu	
Szervita Irodaház Budapest, V. kerület, Szervita tér 8.	BREEAM very good	folyamatban/ in progress	6 379	2014	1 billion	11-15 3.76	–	–	✓	✓	✓	✓	–	✓	–	–	ARIAH Ingatlanfejlesztési Kft.	TVO Europe Kft.	Tel: +36 1 880 7200 www.orcogroup.hu hungary@orcogroup.hu	
V17 Irodaház 1138 Budapest, Váci út 17.	BREEAM	folyamatban/ in progress	22 000	18 hónap/ mounth	N.A.	13.5-15.5 HUF 900	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	V17 Kft.	Strabag PFS Zrt.	Tel: +36 1 451 4280 www.v17.hu sales@wing.hu	
V48 1132 Budapest, Váci út 48/e-f.	BREEAM very good	2011	13 500	2015	N.A.	13-14 N.A.	–	–	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	–	Codic International S.A.	N.A.	Tel: +36 1 266 6000 www.v48.hu p.szilvasi@codic.eu	
Váci Corner Offices 1138 Budapest, Váci út 150.	BREEAM excellent	folyamatban/ in progress	20 020	April 2014	N.A.	12.5-13.5 HUF 1000	–	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	HB Reavis Group	N.A.	Tel: +36 1 238 0359 www.hbreavis.com info@hbreavis.com	
Development name and address	Type of certificate (BREEAM LEED DGNB)	Year of certification	De-velopment area (sqm)	Planned delivery date	Total value of the real estate develop-ment	Rental rate (EUR/sqm/ month)	Services											Investor/De-velopment name	Building man-agement company	Contact information
						Service charge (EUR/sqm/ month)	greywater	solar energy	selective waste collection	fixed-rail public transpor-tation within 100 m	bicycle parking	use of energy efficient lighting	use of renewable energy	energy efficient operation	light and motion sensing lighting system	utilization of geothermal energy				

Folyamatban lévő zöld fejlesztések Magyarországon

Ongoing green developments in Hungary

Beruházás neve és címe	Minősítés típusa (BREEAM LEED DGNB)	Minősítés éve	Beruházás területe (nm)	Átadás tervezett időpontja	Ingatlanberuházás összértéke	Bérelti díj (euró/nm/hó)	Szolgáltatások										Befektető	Üzemeltető neve	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
							szűrkevíz	napenergia	szelktív hulladékgyűjtés	kötött pályás tömegközlekedés 100 m-en belül	kerekpártároló	energiatakarékonny világitótestek használata	megújuló energiák használata	energiatakarékos üzemeltetés	fény- és jelenléti érzékelő világítási rendszer	geotermikus energia hasznosítás			
Váci Greens 1138 Budapest, Váci út 117–119.	BREEAM excellent	2011	100 000	Q2 2013	N.A.	12 HUF 800	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Atenor Group	N.A.	Tel: +36 1 785 5208 www.vacigreens.hu, borbely@atenor.hu, roman@atenor.hu
Vision Towers Budapest XIII., Váci út–Dózsa György út	BREEAM Very Good	2013	20 300	Q2 2014	N.A.	13.5–14 3.8	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Futureal	N.A.	Tel: +36 1 266 2181 www.futureal.hu
Development name and address	Type of certificate (BREEAM LEED DGNB)	Year of certification	Development area (sqm)	Planned delivery date	Total value of the real estate development	Rental rate (EUR/sqm/month)	Services										Investor/Development name	Building management company	Contact information
							greywater	solar energy	selective waste collection	fixed-rail public transportation within 100 m	bicycle parking	use of energy efficient lighting	use of renewable energy	energy efficient operation	light and motion sensing lighting system	utilization of geothermal energy			
						Service charge (EUR/sqm/month)													

Az információkat a Resource gyűjtötte össze a teljesség igénye nélkül. Az adatok a 2013. február 13-i állapothoz felelnek meg, és az ingatlanfejlesztőktől származnak.

The list was compiled by Resource. No claim is made as to the accuracy of the information. The database was compiled based on information by Real estate developers as of February 13, 2013.

HIRDETÉS

ELADÓ / KIADÓ



- Budapesten és országszerte több nagyvárosban
- 3000 és 5000 m² közötti
- Jó műszaki állapotban lévő
- Könnyen megközelíthető, jól látható, ismert kiskereskedelmi helyszíneken lévő
- Ingyenes parkolási lehetőséggel rendelkező
- Kis- és nagykereskedelmi tevékenységre, illetve raktárhasználatra is alkalmas ingatlanok **eladók** vagy hosszútávra **kiadók**



CUSHMAN & WAKEFIELD®
www.cushmanwakefield.com

Érdeklődni:

06 1 268 1288

Építészeti tervezőirodák

Architecture firms

Cég neve, címe	Szakterületek											Szolgáltatások				Magyarországi referenciák 2012-ben	Főbb ügyfelek 2012-ben	Főál-lású alka-lma-zottak építé-szek száma	Vezető tervező neve	Elérhetőségek
	lakóépület, családi ház	kereskedelmi ingatlan, üzlethelyiség	ipari ingatlan, raktár/ingatlan	irodaház	szálloda	kulturális létesítmény	közigazgatási létesítmény	sportlétesítmény	egészségügyi létesítmény	műemlék	magas- és mélyépítés	restaurálás	projektmenedzsment	tanácsadás	műszaki ellenőrzés	belsőépítész				
3h Építésziroda Kft. 1094 Budapest, Ferenc krt. 37.	✓	✓	✓	✓	–	✓	–	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Audi Hungaria Motor Kft., KPMG Magyarország, Futureal Csoport, Magyar Bencés Kongregáció, Szeged-Csanádi egyházmegye	8 7	Csillag Katalin, Gunther Zsolt	Tel: +36 1 787 7736 www.3h.hu office@3h.hu
4D Group (4D Építészeti Stúdió) 1117 Budapest, Hauszmann Alajos u. 4/C.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	N.A.	10 8	Kószó József DLA	Tel: +36 1 382 0240 www.4dstudio.eu 4d@4dstudio.eu
A4 STUDIO Kft. 1026 Budapest, Balogh Ádám u. 10.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	Messer Hungarogáz Központi Telephelye (Bp.), SIO Pláza Bevásárlóközpont (Siófok), OBI Barkácsáruház (Győr), ALDI Élelmiszerboltok (Bp.), H&M Üzletek (Bp.)	6 5	Messer Hungarogáz, ALDI, H&M, Erste Bank, Vasas Sport Club	Tel: +36 1 392 7887 www.a4studio.hu
Archi-kon Kft. 1113 Budapest, Csetneki u. 11.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	N.A.	14 13	Nagy Csaba, Pólus Károly	Tel: +36 1 209 9376 www.archikon.hu titkarsag@archikon.hu
Aspectus Architect Zrt. 1095 Budapest, Máriássy u. 7.	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	✓	✓	–	–	–	–	–	–	–	N.A.	10 9	Szerdahelyi László	Tel: +36 1 451 4776 www.aspe.hu aspe@aspe.hu
AULA Építésziroda Kft. 1124 Budapest, Fűrj u. 10.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	–	✓	✓	✓	–	✓	CA Immo Kft., Corso Invest Kft., S IMMO Kft., IMMOFINANZ AG	4 4	Bordi János, Füzesséry Zoltán	Tel: +36 1 322 8078 www.architekt.hu aula@architekt.hu
AXIS Építész Iroda Kft. 1024 Budapest, Margit krt. 5/a	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	N.A.	5 5	Salamin Ferenc, Salamin Miklós, Tusnady Zsolt, Varga Csaba, Erhardt Gábor	Tel: +36 1 438 4956 www.axisepitesz.hu axis@axisepitesz.hu
Company name and address	Specialization											Services				References in Hungary in 2012	Main clients in 2012	Number of full-time employees	Name of chief architect	Contact information
	residential building, family house	commercial real estate, store	industrial real estate, warehouse	office	hotel	cultural facility	public administration facility	sport facility	health care facility	historic building	civil engineering	restoring	project management	consulting	technical inspection	interior design				

Építészeti tervezőirodák

Architecture firms

Cég neve, címe	Szakterületek										Szolgáltatások						Magyarországi referenciák 2012-ben	Főbb ügyfelek 2012-ben	Főál-lású alka-lma-zottak	Vezető tervező neve	Elérhetőségek
	lakóépület, családi ház	kereskedelmi ingatlan, üzlethelyiség	ipari ingatlan, raktár/ingatlan	irodaház	szálloda	kulturális létesítmény	közigazgatási létesítmény	sportlétesítmény	egészségügyi létesítmény	műemlék	magas- és mélyépítés	restaurálás	projektmenedzsment	tanácsadás	műszaki ellenőrzés	belsőépítész			építé-szek száma		
Bánáti+Hartvig Építész Iroda Kft. 1097 Budapest, Vaskapu u. 10-14. C épület I/110.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	–	✓	Budapest Liszt Ferenc Nemzetközi Repülőtér, DHL csarnok és iroda/hall and office, Doneck Pronat nyomdafestékgyártó üzem tervezése/ planning of a printing-ink production plant, Jabil szervizcsarnok bővítése/service hall extension, Árkád 2 Bevásárlóközpont bővítés/mall extension, Hold és Tüköry utcai szállodák/hotels	Budapest Airport Zrt., Doneck Pronat Kft., Jabil Circuit Magyarország Szerződéses Gyártó Kft., Market Építő Zrt., FBG Facility- und Baumanagement GmbH	N.A. N.A.	Bánáti Béla, Hartvig Lajos	Tel: 36 1 323 2200, +36 1 467 2130, +36 70 418 4497, +36 70 418 4536
CÉH Tervező, Beruházó és Fejlesztő Zrt. 1112 Budapest, Dió u. 3–5.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	–	LEGO játékgyár és raktár/toy production plant and warehouse (Nyíregyháza), Mercedes gyár/factory (Kecskemét), Konecranes darugyár/crane factory (Miskolc), Bioetanol gyár/factory (Mohács), Bridgestone gumiabroncsgyár II. ütem/tyre factory 2. phase (Tatabánya-Környe), Mobis logisztikai központ (Érd)	LEGO, Mercedes-Benz, Konecranes, Pannonia Ethanol, Bridgestone, Mobis	80 11	Annus Marina	Tel: +36 1 880 0200 www.keh.hu keh@keh.hu
CMA International (Hungary) Kft. 1027 Budapest, Margit krt. 1.	–	✓	✓	✓	✓	–	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	✓	Citibank (Bp.), Takenaka (Bp.), Versimmo (Cseváharaszt)	Mentor Graphics, Buffalo Mall Developments, Citibank	7 6	Szőnyi Krisztián	Tel: +36 1 201 4372, +36 1 202 2368 www.cma.hu office@cma.hu
DVM design Kft. 1054 Budapest, Szemere u. 17.	–	✓	✓	✓	✓	–	–	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	✓	Eiffel Palace Irodaépület/office building, Promenade Gardens Irodaépület/office building, US Embassy, Ferrari showroom, Unilever – Algida fagyasztott raktár/refrigerated warehouse (Veszprém)	CB Richard Ellis, Cushman & Wakefield, Hochtief, Jones Lang LaSalle, Palazzo Dorottya	12 4	N.A.	Tel: +36 1 302 4275 www.dvmgroup.com info@dvmgroup.com
Építész Stúdió Kft. 1016 Budapest, Krisztina krt. 71.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	✓	✓	✓	Füleky Kúria (Bodrogkeresztúr)	Bp. Főváros XIX. Ker. Kispest Önkormányzata, Congregatio Jesu Angoliskasszonyok Szerzetesrend, Kapás Center Kft.	7 6	N.A.	Tel: +36 1 212 0125 www.epstudio.hu epstudio@epstudio.hu
Finta és Társai Építész Stúdió Kft. 1055 Budapest, Szent István krt. 11.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	✓	K&H székház és bankfiókok/headquarters and branch banks, Zenon Oktatási Központ, WestEnd átalakítások/redesigns, Capital Square bérlemények/tenures, Váci 80-84 irodaház áttervezése/office building redesign	TriGranit Vagyongkezelő Kft., Kereskedelmi és Hitelbank Zrt., Duna Kongresszus Kft., Kempinski Hotel Budapest Zrt., WestEnd Beruházó és Kereskedelmi Zrt.	16 14+7	Dr. Finta József, Gucczói György, Fekete Antal, Szabó Tamás János, Dienes Szabolcs, Halvaksz Mónika	Tel: +36 1 374 3377 www.fintastudio.eu fintarch@fintastudio.hu
HAP Tervezőiroda Kft. 1027 Budapest, Margit krt. 24.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	✓	✓	✓	Ádám Jenő többcéllú intézmény/ multi-purpose institution, óvoda és sportszarnok/ kindergarten and sports hall (Szigetszentmiklós), Kiskőrösi Köztűi Szakgyűjtemény bővítése/expansion	Szigetszentmiklós Város Önkormányzata, HP Informatikai Kft., Tesco Global Áruházak Zrt.	10 6	Winkler Barnabás	Tel: +36 1 212 5992 www.hap.hu hap@hap.hu
Company name and address	Specialization										Services						References in Hungary in 2012	Main clients in 2012	Number of full-time employees	Name of chief architect	Contact information
	residential building, family house	commercial real estate, store	industrial real estate, warehouse	office	hotel	cultural facility	public administration facility	sport facility	health care facility	historic building	civil engineering	restoring	project management	consulting	technical inspection	interior design			architects		

Építészeti tervezőirodák

Architecture firms

Cég neve, címe	Szakterületek										Szolgáltatások						Magyarországi referenciák 2012-ben	Főbb ügyfelek 2012-ben	Főál-lású alka-ma-zottak	Vezető tervező neve	Elérhetőségek
	lakóépület, családi ház	kereskedelmi ingatlan, üzlethelyiség	ipari ingatlan, raktár/ingatlan	irodaház	szálloda	kulturális létesítmény	közigazgatási létesítmény	sportlétesítmény	egészségügyi létesítmény	műemlék	magas- és mélyépítés	restaurálás	projektmenedzsment	tanácsadás	műszaki ellenőrzés	belsőépítész			építé-szek száma		
INVEX Kft. 1111 Budapest, Bertalan Lajos u. 19. II/14.	✓	✓	✓	✓	✓	–	✓	–	–	–	✓	–	✓	✓	✓	–	AUTOLIV ipari épület/industrial building, ALDI diszkontáruházak/discount stores, INTESRSPAR (Szekszárd), FALCO ipari épület/industrial building, 20 lakásos társasház/condominium (Sopron), Új vízműtelep (Szombathely)	AUTOLIV, Magnum Hungária, ALDI, SPAR	14 9	Kubinszky András	Tel: +36 1 209 3646 www.invex.hu info@invex.hu
KÉSZ Építő Zrt. 1095 Budapest, Mester u. 87.	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Procter&Gamble pelenkagyár/diaper factory (Gyöngyös), Four Points by Sheraton – Business Hotel és Konferencia-központ (Kecskemét), MAGNA gyártócsarnok bővítés/production hall extension (Oroszország), MAGNA gyártócsarnok/production hall (Szerbia)	MAGNA, Procter&Gamble, DHL, Hochtief csoport, Starwood	30 6	Porcsalmy Zoltán	Tel: +36 1 476 6500 www.kesz.hu kesz@kesz.hu
Kolba és Társai Építészstúdió Kft. 1056 Budapest, Váci u. 84.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	✓	✓	✓	✓	Hungária krt. 178-186., Irodaház (Bp. XIV.), Német Magyar Gazd. Kamara (Bp. II.), Déli Point Irodaház (Bp. XII.), Eötvös Loránd Tudományegyetem – Egyetemi Könyvtár (Bp. V.), Szálloda (Bp. VI.)	ELSBET Kft., REVITAL Rt., MOL, ARTELIA Kft., Német-Magyar Gazdasági Ház Ingatlankezelő Kft.	3 3	Kolba Mihály	Tel: +36 1 216 4835, +36 1 476 8098 www.kolba.hu kolba@t-online.hu
Madilancos Studio Kft. 1068 Budapest, Felső erdősor u. 5.	✓	✓	–	✓	✓	✓	–	–	–	✓	✓	–	✓	✓	–	✓	Casati Hotel Budapest, Procter & Gamble iroda – Corvinlowers irodaház, NNG iroda – Szépvölgyi Business Park, Bagatellini – MOM Park, Aréna Plaza – közösségi terek	NNG Kft., GTC Hungary, Roche Magyarország Kft.	4 4	Sárosi Mádi Krisztina, Lángos Áron	Tel: +36 1 487 0090, +36 30 312 9749 www.madistudio.hu alancos@madistudio.hu
Óbuda Építész Stúdió Kft. 1033 Budapest, Hévízi út 3/a	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	Audi Hungaria Motor gyár, karosszériaépítő üzem, összeszerelő üzem/new buildings, car body manufacturing works, assembly works, Audi Hungaria Motor csarnokbővítések, anyagvizsgáló labor/production hall extensions, materials analysis lab, Budapest Airport, Liszt Ferenc repülőtér, BUD Airport Office - irodaház/office building, Freudenberg - Vibracoustic üzem, építési engedélyezési terv/production building, building permit drawings, Knorr Bremse gyár, kiviteli tervek/new factory, project planning	Audi Hungaria Motor Kft., Budapest Airport Zrt., Obermeyer Planen + Beraten GmbH, Strabag Zrt., Tesco-Global Áruházak Zrt.	22 16	Csernik Tamás, Nemes Bertalan, Olbert Krisztián	Tel.: +36 1 439 0504 www.obudagroup.hu obudastudio@obudastudio.hu
SAGRA Építész Kft. 1025 Budapest, Kreccsányi u. 18.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Esterházy présház és vincellérház felújítás és átalakítás (műemlék)/historic winery and wine-grower house reconstruction and redesign, Szent György-hegy, Református közösségi ház (Szolnok), Villaépület (Bp., II.), Lakás (Bp., II.), Nyaraló (Balatonakaratya) terv/plan: Óvoda átalakítás /Kindergarten redesign (Hévíz), Debreceni Egyetem, Többcélu sportcsarnok (Bp., XVI.), Lakóépület/Residential building (Csopak), Orvosi rendelő/Health center (Budaörs)	Nemzeti Köszolgáltatási Egyetem, Teljes Kör Pincészet Kft., Szolnoki Református Egyházközség, Debreceni Egyetem, Budapest Főváros XVI. kerületi Önkormányzat	N.A. N.A.	Sajtos Gábor Pro Architectura díjas építész/ Pro Architectura award winning architect	Tel: +36 1 200 0093 +36 20 931 5568 www.sagra.hu sagra@sagra.hu
STÚDIÓ' 100 Architects 1012 Budapest, Logodi u. 64.	✓	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	Graphisoft Park – AIT campus, US Embassy Physical Security Upgrade, Váci Corner Offices, Corvin Corner Offices, TESCO Extra - Polus Shopping Centre	Graphisoft Park Zrt., HB Reavis Magyarország Kft., Futureal Zrt., American Consulate General	6 5	Szász László, Hajnád Erzsébet, Dombóvári János	Tel: +36 1 487 1020 www.studio100.hu studio100@studio100.hu
Company name and address	Specialization										Services						References in Hungary in 2012	Main clients in 2012	Number of full-time employees	Name of chief architect	Contact information
	residential building, family house	commercial real estate, store	industrial real estate, warehouse	office	hotel	cultural facility	public administration facility	sport facility	health care facility	historic building	civil engineering	restoring	project management	consulting	technical inspection	interior design					
	archi-tects																				

Építészeti tervezőirodák

Architecture firms

Cég neve, címe	Szakterületek										Szolgáltatások					Magyarországi referenciák 2012-ben	Főbb ügyfelek 2012-ben	Főál-lású alkal-ma-zottak építé-szek száma	Vezető tervező neve	Elérhetőségek	
	lakóépület, családi ház	kereskedelmi ingatlan, üzlethelyiség	ipari ingatlan, raktár/ingatlan	irodaház	szálloda	kulturális létesítmény	közigazgatási létesítmény	sportlétesítmény	egészségügyi létesítmény	műemlék	magas- és mélyépítés	restaurálás	projektmenedzsment	tanácsadás	műszaki ellenőrzés						belsőépítész
T2.a Építészroda Kft. 1021 Budapest, Budakeszi út 91.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Vass Shoes (Bp. V.), Yacht klub, RIO étterem/ restaurant (Kopaszi gát), Várkapu- információs központ/information center (Veszprém), H30 privát villa/Private villa (Bp. XII.), Költő utca privát villa/Private villa (Bp. XII.)	Vass Cipő Kft., Veszprémi önkormányzat, magánmegrendelő/ government, private customers	5 4	Turányi Bence	Tel: +36 1 392 0005 www.t2a.hu info@t2a.hu
Teampannon Kft. 1053 Budapest, Veres Pál u. 7.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	✓	✓	✓	✓	Private Palace Hotel (Bp. V.), Újpalota Körzeti Orvosi Rendelő (Bp. XV.), Költő Kert Rezidencia (Bp. XII.), Road Safety Community Park (Qatar, Doha)	N.A.	9 8	Golda János, Madzin Attila	Tel: +36 1 429 7080 www.teampannon.hu teampannon@teampannon.hu
Tebodin Hungary Kft. 1119 Budapest, Bikszádi u. 6/a	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	–	✓	✓	✓	–	logisztikai központ építési engedélyezési tervezése, autópárai alkatrész gyár tervezése, műszaki ellenőrzése, koncepció, bejelentési és kiviteli tervek készítése a Market Central Férihegy számára/ planning application for a logistic center, automotive parts factory planning and technical inspection, concept preparation, application and project planning for Market Central Férihegy	Raben, Rehau, AIG/Lincoln	30 3	Lakatos Róbert	Tel: +36 1 205 9601 www.tebodin.hu www.tebodin.com ec@tebodin.hu
TIBA Építész Stúdió 1022 Budapest, Bimbó út 6.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	–	✓	Váci Greens Irodakomplexum (Bp.), Régi Városháza felújítás/restoration (Tbiliszi, Grúzia), Chrysochou Bay területfejlesztési projekt/area development project (Ciprus), Talentis, Szakorvosi magánrendelő/private health center (Szekszárd), Iparművészeti Múzeum rekonstrukció és bővítés - tervpályázat/reconstruction and extension - design competition (Bp.)	Atenor Hungary, Codic Hungary, Talentis Zrt.	7 6	Tiba János, Király Zoltán	Tel: +36 1 336 0961 www.tiba-studio.com studio@@tiba-studio.com
Vadász és Társai Építőművész Kft. 1063 Budapest, Kmetty u. 29.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	✓	–	✓	Láng Sport- és Szabadidőközpont Főépület (Bp. XIII.), Radnóti Miklós Művelődési Központ, RAM (Bp. XIII.), Órló u. 19. társasház/condominium (Bp. II.), Mohácsi Nemzeti Emlékhely Koronaépület, 4*-os szálloda/hotel (Bp. IX.)	TriGranit Zrt., Bedori Investment Kft., Bp. XIII. ker. Önkormányzat	8 6	Vadász Bence Ybl-díjas építész/Ybl prize winning architect, Vadász György Kossuth-, Ybl-, Steind- és Prima Primissima díjas építész/Kossuth, Ybl, Steind and Prima Primissima award winning architect	Tel: +36 1 332 9913, +36 1 301 0050 www.vadaszstudio.hu vadaszstudio@vadaszstudio.hu
Vikár és Lukács Építész Stúdió Kft. 1052 Budapest, Szervita tér 5.	✓	✓	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	–	Iparművészeti Múzeum rekonstrukciója/ reconstruction (Bp. IX.), Magyar Autóklub új székháza/new headquarters (Bp. IV.), Akadémia Park Officium rekonstrukció/reconstruction (Bp. II.), Allianz székház/headquarters (Bp. VIII.), Allee, Simphon B lakóház/residential building (Bp. XI.)	Iparművészeti Múzeum, REM International Zrt., CITIBANK International Plc, Allianz Hungária Zrt., Richter Gedeon Rt.	6 6	Lukács István, Vikár András DLA, Gál Árpád	Tel: +36 1 485 0765 www.vikluk.hu vikluk@vikluk.hu
Company name and address	Specialization										Services					References in Hungary in 2012	Main clients in 2012	Number of full-time employees architects	Name of chief architect	Contact information	
	residential building, family house	commercial real estate, store	industrial real estate, warehouse	office	hotel	cultural facility	public administration facility	sport facility	health care facility	historic building	civil engineering	restoring	project management	consulting	technical inspection						interior design

Az információkat a RSource gyűjtötte össze a teljesség igénye nélkül. Az adatok a 2013. február 18-i állapotnak felelnek meg, és az építészeti tervezőirodákól származnak.

The list was compiled by RSource. No claim is made as to the accuracy of the information. The database was compiled based on information by architecture firms as of February 18, 2013.

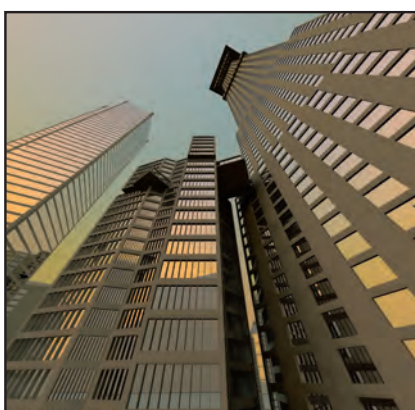


VÁCI UTCA CENTER
1056 Budapest,
Váci u. 81.

V. kerület Váci utcában A kategóriás irodaházban irodák 75 m² nagyságtól kiadók.

Méret	Ár/ m ² /hó	Parkoló	Légkondi	Metró- közeli	Emelet	Líftek száma	Épült	Felújítás éve	Érdeklődni
9,600	€ 10-13	166	✓	✓	9	6	1996	2010	Tel: 411 0442 vaciutca@ vaciutcacenter.hu
Size	Price/sqm/ month	Parking places	Air cond'ng	Metro close	Floor level	Elevators	Year built	Year refurb- ished	Information

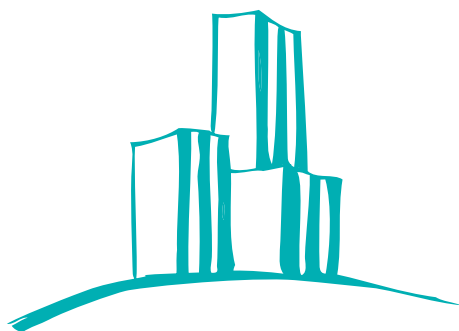
Offices to let in A-category office building in 5th district Váci utca, starting from 75 sqm.



Hirdesse nálunk irodaházát,
hívjon minket most!
+36-1-472-2094
resource@portfolio.hu

Portfolio
Konferencia

FM 2013



További információk:
www.portfolio.hu/rendezvenyek, konferencia@portfolio.hu
tel.: +36 1 327 40 86, sales@portfolio.hu

Budapest, 2013. május

- ▷ Legnagyobb üzemeltető és ingatlankezelő cégek
- ▷ Lehetséges további költségcsökkentés?
- ▷ Banki ingatlanok üzemeltetése
- ▷ Költséghatékonyság növelése
- ▷ Zöld megoldások
- ▷ Vállalati ingatlan-dilemmák

Főtámogató

wts TAX LEGAL CONSULTING

Támogatók

CUSHMAN & WAKEFIELD

RE IngatlanInfo
SOURCE



REsource IngatlanInfó

Fókusztemáink 2013-ban

Szám	Fókusztema	Kapcsolódó esemény
január-február	zöld fejlesztések Magyarországon, építészeti tervezőirodák	Property Valuation 2013 MIPIM 2013
március-április	négy és ötszallagos szállodák Budapesten, szállodaüzemeltető cégek	Portfolio.hu Hotel Conference 2013
május	FM, PM, AM, irodabútor, irodatechnika, gépészet	Portfolio.hu FM 2013
június-július	régiós ingatlanfejlesztők, új projektek	
augusztus-szeptember	ingatlan-tanácsadó cégek és ügynökségek, ügyvédi irodák	Expo Real 2013
október	„A” és „B” kategóriás irodaházak Budapesten	
november	kiskereskedelem, Ipari parkok és logisztikai központok Magyarországon	Portfolio.hu Property Investment Forum 2013
december	ingatlanfejlesztők	

Net Média Zrt.

REsource IngatlanInfó
1033 Budapest, Polgár u. 8–10.
Tel.: +36 1 327 4080
resource@portfolio.hu
www.resourceinfo.hu/hu/megrendeles

Sales

Balaton Gábor
key-account manager
Tel.: +36 20 408-6418
balaton@portfolio.hu

Gombos-Nagy Anita
REsource hirdetési menedzser
Tel.: +36 1 472-2094
nagy.anita@portfolio.hu

SKANSKA

Green House



The only LEED Platinum pre-certified office building in Hungary.

Green promise. Delivered.
Energy and water efficient, quality offices.



19-25 Kassák Lajos Street, 1134 Budapest, Hungary
Contact: leasing@skanska.hu, +36 1 382 9100

www.skanska.hu