

2013. május

www.resourceinfo.hu 750 Ft

RE SOURCE

A Portfolio.hu -csoport tagja

Facility and Property Management
special edition

FM 2013



The new role of FM Helyén van az FM?



INTERJÚ
Berobbant az
ingatlanpiacra
a Főtáv

INTERJÚ
Fábri Gabriella, a
ConvergenCE ingatlan-
kezelési igazgatója



FÓKUSZ
FM, PM, AM, iroda-
bútor-forgalmazók,
irodatechnikai cégek,
épületgépészet

A létesítmények értéket képviselnek; feltéve, ha professzionálisan kezelik és karbantartják őket. A jól végzett FM-tevékenység nem csak az ingatlanok élettartamát, hanem a munkavállalók teljesítményének emelésével azok értékét is növeli.

Az elmúlt évek hazai és nemzetközi gazdasági nehézségei nem kedveztek-kedveznek az ingatlanszakmának: a fejlesztők nehezebben jutnak finanszírozáshoz, az ügyfelek pedig kívánnak fejlesztési terveikkel. Ennek ellenére – vagy talán ennek hatására – folyamatosan növekszik a már meglévő létesítményeket kiszolgáló, magas szinten végzett FM-tevékenység szerepe. **Milyen stratégiát alakított ki az új helyzet kezelésére a TGM FM?**

A létesítménygazdálkodás és -üzemeltetés mint szakma és ágazat is egyre jelentősebb, a fejlett országok többségében 5% körüli GDP-részesedéssel bír. A TGM FM (TriGranit Management Facility Management üzletága) szolgáltatóként a tulajdonosok és asset managerek számára biztosítja a létesítmények költséghatékony üzemeltetését oly módon, hogy egyúttal a bérletk számára optimális üzleti környezetet teremtsen. Erős ügyfélközpontúságunk támogatja azt az elkötelezettségünket, hogy célpiacainkon mi legyünk a kereskedelmi- és irodaszegmensekben a preferált minőségi FM-szolgáltató. Üzleti filozófiánkban megfelelően elsősorban szolgáltatásunk minőségével és nem annak alacsony árával kívánunk versenyezni. Erre szeretnénk másokat is ösztönözni a szakmában, mert meggyőződésünk, hogy ez szolgálja a megbízók érdekeit is.

Az új stratégia minden bizonnyal új irányítási és ellenőrzési szabályokat igényel. Különösen igaz ez a költségek tekintetében, hiszen az ügyfelek árgus szemekkel figyelik valamennyi kiadásukat. **A TGM FM-nél milyen elvek és módszerek segítik az ügyfél-elégedettség elérését és megtartását?**

Egységes szakmai irányítási struktúrát használunk minden TGM által üzemeltetett létesítménynél: a helyi FM-vezető a létesítményigazgató közvetlen irányítása alatt áll, miközben központi FM-szervezetünk funkcionális támogatást és ellenőrzést biztosít számára. Az alapvető létesítményszintű folyamatok egységesek, a létesítményspecifikus eljárási szabályok és feladatok a helyileg érvényes Üzemeltetési Kézikönyvben vannak meghatározva, a központi jelentési és támogatási folyamatok



kal összehangoltan. Központi FM-szolgáltató csapatunk minden fontos üzleti mutatót rugalmasan alkalmaz, egységes BBSC-ben folyamatos teljesítményméréssel nyomon követi, biztosítva ezzel az ügyfelek igényeire igazított költséghatékony megoldásokat.

Miközben minden ügyfél sajátos igényekkel, minden ország egyedi szabályozási és minőségi előírásokkal, elvárásokkal rendelkezik, az FM-szolgáltatónak egységes sztenderdekkel kell biztosítania eredményes működését. Milyen eszközök állnak rendelkezésre, amelyek nem csak a szolgáltató, de az ügyfelek érdekeit is átláthatóan, magas színvonalon szolgálják?

A TGM FM-szervezet létrehozta a közép-kelet-európai régiót kiszolgáló FM Kompetencia Központját; ennek segítségével a szakmai kiválóság elvét üzleti folyamatainkba integrálva kifinomult szoftvertámogatással és tudásbázissal segíti a helyi FM-szolgáltató egységeket. Ilyen például az e-tendereztetés, amely az egyik legjobb olyan eszközünk – jó néhány év tapasztalata alapján –, amely a megrendelő, a tulajdonos és az ajánlattevő számára is maximális objektivitást és átláthatóságot biztosít. Ezzel a megközelítéssel tudjuk a nemzetközi piacokon szerzett üzemeltetési tapasztalatot regionális szintre emelni, és a legjobb gyakorlatok helyi szintekre visszacsatolásával az ingatlantulajdonosok és bérletk számára magasabb hozzáadott értéket teremteni. Portfóliószintű benchmarkjaink, regionális tendereztetési gyakorlatunk olyan többletet adnak helyi csapataink teljesítményéhez,

ami számottevő megtakarítást is jelent ügyfeleinknek. Kompetenciaközpontunk működteti azt a regionális TGM FM tudásbázist, amely világszínvonalú FM-kompetencia bevonását teszi elérhetővé helyi FM-egységeink számára.

A TGM FM nem csak a magyar, hanem a közép-kelet-európai piacon is meghatározó létesítmény-üzemeltetési és -gazdálkodási szereplő, portfóliójában számos létesítménytípus megtalálható. Melyek a legjelentősebb, referenciaként szolgáló projektek?

Magyarországon a TGM FM jelentős üzemeltetési tapasztalatát teljes körű FM-szolgáltatási szervezettel biztosítja jelenlegi és jövőbeni ügyfelei számára. Kereskedelmi és irodaépületek mellett egyedülálló tapasztalattal rendelkezünk a kulturális és sport célú létesítmények magas szintű üzemeltetésének területén. Szakembergárdánk készen áll arra, hogy a MüPa, a Papp László Sportaréna, a Hilton Budapest WestEnd szálloda, illetve a Korda Filmstúdió üzemeltetési tapasztalataira alapozva magas szintű FM-szolgáltatást nyújtson más kulturális és/vagy szórakoztatási rendeltetésű létesítményeknél, bárhol, ahol a költséghatékony üzemeltetés szakmai igényességgel párosul.

Természetes és épített környezetünk megőrzése és környezettudatos továbbfejlesztése érdekében ma már nem az a kérdés, hogy a fenntartható fejlődést felelősen szolgáló vállalatok zászlójukra tűzik-e ezt a gondolkodásmódot, hanem az, hogy milyen eszközökkel teszik ezt. Mit kínál partnereinek ezen a területen a TGM FM?

Fontos kiemelni, hogy a TGM FM környezettudatos szervezatként önálló Zöld Programot indított, melynek keretében a TGM által működtetett létesítmények környezettudatos üzemeltetését folyamatosan ellenőrizzük és fejlesztjük. A legjobb és már bevált tapasztalatok megosztásával és átvételével célunk az, hogy minden általunk üzemeltetett létesítmény elérje az épület műszaki jellemzői által meghatározott legmagasabb környezettudatos üzemeltethetőségi szintet.



CÍMLAPSZTORI

Mit ér az ingatlanos szava egy nagyvállalatban? Ki a főnöke egy átlagos FM-vezetőnek? Mennyire tekintik stratégiai fontosságúnak az ingatlangazdálkodást, létesítménykezelést a vállalatok? Mi alapján mérik az FM teljesítményét? Létezik más megfontolás is a költségek lefaragásán kívül? Az RICS egész világra kiterjedő felmérése többek között ezekre a kérdésekre keresi a választ.

5–9 Rövid hírek
Brief news

CÍMLAPSZTORI | COVER STORY

10–13 Az FM szerepe a gazdaságban
The role of FM in the economy

INTERJÚ | INTERVIEW

14–17 Fábri Gabriella, ConvergenCE
Gabriella Fábri, ConvergenCE

ELEMZÉS | ANALYSIS

18–21 Rezsiköltségek az ingatlan-
szektorban
Energy costs for commercial
buildings

INTERJÚ | INTERVIEW

22–25 Fekete Csaba, Főtáv Zrt.
Csaba Fekete, Budapest District
Heating Works

INTERJÚ | INTERVIEW

26–28 Ádáz küzdelem a kiskereske-
delmi piacon
Fierce competition on the retail
market

ELEMZÉS | ANALYSIS

29–31 Szokjunk hozzá lakásaink
új árához?
Shall we get used to the new
prices of our homes?

INTERJÚ | INTERVIEW

32–35 Bárány Kristóf, DBH Csoport
Kristóf Bárány, DBH Group

ELEMZÉS | ANALYSIS

36–39 Állami fejlesztések Budapesten
Government-led developments
in Budapest

LISTA | LIST

50–53 Asset menedzsment cégek
Asset Management Companies
**Facility & Property
menedzsment cégek**
Facility & Property management
companies
Épületgépészeti cégek
Building engineering companies
Irodabútor-forgalmazó cégek
Office furniture suppliers
Irodatechnikai cégek
Office equipment suppliers



INTERJÚ

Mi a property menedzser legfontosabb feladata? Vannak még lehetőségek az üzemeltetési költségek csökkentésére? Hogyan lehet spórolni az áramon? A facility menedzser mennyit tud hozzáadni egy már megépült irodaházhoz? Fábri Gabriellával, a ConvergenCE ingatlankezelési igazgatójával beszélgettünk bérleti tudatosságról, csökkenő áramköltségekről, elégedett ügyfelekről.

ELEMZÉS

Láthatóan pang a hazai építőipar, így kuriózumszámba megy még a legkisebb, piaci alapon szerveződő fejlesztés is. Állami beruházás ugyanakkor egyre több van a piacon. Üllői úti stadion, Ludovika Campus, Várbazár, egykori Moszkva tér. Az viszont egyelőre kérdéses, hogy egy elsősorban városrehabilitációs beavatkozás mennyire kavarja majd fel az ingatlanpiaci állóvizet.

INTERJÚ

Az elmúlt években számos nagyobb ingatlanfejlesztés döntött a távhőszolgáltatás mellett, ami jól bizonyítja, hogy – ellentétben a közvélekedéssel – a távhő igenis lehet értéknövelő tényező az ingatlanok esetében. Fekete Csabával, a Főtáv Zrt. vezérigazgatójával beszélgettünk. Egy irodaház vagy egy bevásárlóközpont esetében mi szól a távhőszolgáltatás mellett?



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

2013. május 16., Hilton Vár

- ▷ 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



STRABAG
Managing Buildings

TRI GRANIT
MANAGEMENT CORPORATION



Csűrös Csanád

Felelős szerkesztő//csuros@portfolio.hu

Irodaházak helyett stadionok

Az első negyedéves adatok és a várakozások alapján egyértelműnek tűnik, hogy 2013 sem az új átadások éve lesz. Az irodapiacra az első negyedévben mindösszesen 3000 négyzetméternyi új területet adtak át, és a folyamatban lévő projektek alapján arra számíthatunk, hogy egész évben csupán egyetlen komolyabb ház kerülhet még átadásra. Mindez alapvetően igaz a kiskereskedelmi és a logisztikai piacra is, és egyelőre a lakáspiacra sem látszik, hogy szükség lenne új fejlesztésekre. Ezzel ellentétben ugyanakkor a kormány nagy erővel megjelent a beruházói oldalon, az elmúlt hetekben-hónapokban több nagyobb volumenű állami beruházást jelentettek be vagy kezdtek el. Éppen ezért összegyűjtöttük a jelentősebb állami beruházásokat: a Ferencváros Üllői úti stadionja, a debreceni futballstadion, a Várbazár, az egykori Moszkva tér rekonstrukciója, a Széna téri minisztériumi épület lebontása, a Ludovika Campus építése a legnagyobbak a sorban. A beruházások jelentős részben EU-s források felhasználásával jönnek létre, és nyilvánvalóan némi segítséget jelentenek az évek óta zuhanórepülésben lévő hazai építőiparnak. Természetesen az ingatlanpiacra is hatással lehet egyik-másik nagy állami projekt, hiszen várhatóan revitalizálják majd a közvetlen környezetüket. Elképzelhető, hogy akár a volt Moszkva tér környékén vagy a Várbazár szomszédságában hozhatnak némi piaci frissességet az állami beruházások.

Stadiums instead of office buildings

Data from the first quarter of 2013 and forecasts for the future clearly indicate that 2013 won't be the year of new yields. Only 3,000 square meters of new office space were handed over in Q1 and, based on the current projects underway, only one major handover can be expected for the rest of the year. The same goes for the retail and logistics market. It even seems like the housing market requires no major developments either. Contrary to figures coming from these categories, the government seems to have become quite the active investor. Throughout the past weeks and months, several large-scale public investments have either been announced or kicked off. Therefore, we have decided to feature a collection of this year's major public investments so far: the Fradi stadium on Üllői út, a football stadium in Debrecen, the Várbazár in the Castle District, reconstruction of the former Moszkva tér, demolition of the Economic Ministry building on Széna tér, construction of the Ludovika Campus...just to mention the highlights. The majority of these investments will be realized with EU funds - clearly a godsend for the construction industry, which has been recording profits in negative figures for years now. Of course, some of these major public projects may also have an affect on the real estate market, as they are very likely to revitalize the immediate vicinity around them. For instance, it doesn't take a fortuneteller to foresee the revival of both the neighborhood around the former Moszkva tér and at the Castle District's Várbazár following their upcoming public investments.



RE SOURCE

Minden,
ami ingatlanTovábbi hírekről, elemzésekről 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

Maruszi 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.huBalaton 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.huwww.resourceinfo.hu

HU ISSN 1419-4392



A Resource IngatlanInfo bármely részének másolásával és terjesztésével kapcsolatban minden jog fenntartva.

A NET Média Zrt. valamennyi, a Resource IngatlanInfo-ba 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 IngatlanInfo-ban utóbb tévesnek bizonyuló hírek, információk jelennek meg. Eppen ezért felhívjuk tisztelt olvasóink figyelmét, hogy ha a megjelent hírek, információk alapján gazdasági, pénzügyi döntést kívánnak hozni, úgy előzőleg az információk megfelelőségét, valóságtartalmát ellenőrizték. A megjelenő információk esetleges valótlanosságából, pontatlanságából eredő károkat a NET Média Zrt. mindenféleképpen kizárja.

Portfolio.hu

Mászik vissza az irodapiac a gödörből

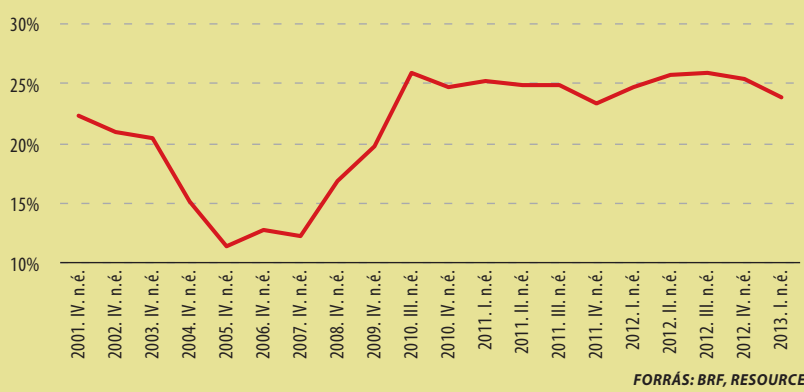
2013 első negyedévében a teljes budapesti irodaállomány – beleértve a saját tulajdonú és a spekulatív épületeket – elérte a 3 145 467 négyzetmétert. A **BRF** egy új irodaépület, a *BUD Irodaház* átadását regisztrálta az agglomerációban, ezzel a teljes irodaállomány 2 571 903 négyzetméter „A” és „B” besorolású modern spekulatív irodahelyiségeket és 573 564 négyzetméter saját tulajdonú területet tartalmaz. Az épületek méretének évente történő felülvizsgálata jelenleg 32 irodaházat érint. További 17 ház pedig kikerült a modern irodaállományból, műszaki állapotuk miatt, valamint azért, mert nem feleltek meg a BRF által felállított kritériumoknak. Ennek következtében a spekulatív bériroda-állomány 71 000 négyzetméterrel csökkent. A BRF további 4 épületet, közel 20 000 négyzetméteren sorolt át a saját tulajdonú épületekhez. A budapesti irodapiacra a kihasználatlansági ráta 19,6 százalék, ami javulást mutat mind az előző negyedéves adatokhoz, mind pedig a 2012. év azonos időszakához képest. A legalacsonyabb kihasználatlansági rátát – 15,3 százalékot – a dél-budai alpiacra, a legmagasabb értéket pedig – 31,8 százalékot – az agglomerációban mérték.

Az első negyedév során a teljes kereslet összesen 71 409 négyzetméter volt, ez 34 százalékkal több, mint a tavalyi év első negyedében mért érték. Ebből több mint 24 százalék (17 575 négyzetméter) szerződeshosszabbítás volt, ami a legalacsonyabb mutató 2009 harmadik negyedéve

óta. Az új szerződések és bővülések volumene éves szinten 45 százalékot javult, és 47 688 négyzetmétert ért el, további 6146 négyzetmétert saját használatra vásároltak meg. 2013 első negyedévében 172 bérleti szerződést regisztráltunk, amelyek átlagos mérete 415 négyzetméter volt. Ez hasonló méret, mint 2012 első negyedévének adata, és feleakkora, mint az előző negyedévben. Ennek az az oka, hogy a szerződések közel 80 százalékát 500 négyzetméter alatti irodaterületre kötötték. 15 szerződést kötöttek 1000 négyzetméternél nagyobb területre, amelyből hat szerződeshosszabbítás, öt költözés, három bővülés és egy székházvásárlás volt, utóbbi a legnagyobb negyedéves tranzakció. A további négy legnagyobb tranzakció ebben a negyedévben új szerződés volt. Közel 5000 négyzetméteren a **Systemax** a *Corvin irodaház* második fázisába költözik, illetve a *Krisztina Palace*-ban egy 3800 négyzetméteres, valamint a *Bank Center*-ben egy 2400 négyzetméteres bérleti szerződést kötöttek. A leg erősebb bérlői aktivitást a Pest központi alpiacra mérték, valamint a szokásosnál magasabb kereslet jelentkezett az agglomerációban is. Közel 2000 négyzetméternyi bérlet szerződés-hosszabbítás, valamint több mint 3000 négyzetméter bővülés és új szerződést történt a *Terraparkon* belül.

A *Budapesti Ingatlan Tanácsadók Egyeztető Fóruma (BIEF, BRF) tagjai: CBRE, Colliers International, Cushman & Wakefield, DTZ, Eston International, Jones Lang LaSalle, Robertson Hungary.*

A kihasználatlansági ráta alakulása a budapesti modern bérirodapiacra



Átalakulnak a plázák

A közelmúltban több divatmárka nyitott új üzletet budapesti bevásárlóközpontokban. A **CCC** és a **Vagabond** nemzetközi cipő- és táskakereskedelmi láncok a *Camponában* bővültek, a **Takko Fashion** újabb üzlete pedig a *Pólus Center*-be költözött. A svéd Vagabond márka jelenleg 9 saját márkauzlettel rendelkezik Magyarországon, ahol 1999 óta van jelen. Az új 80 nm-es üzlet a Campona bevásárlóközpont földszinti főfolyosóján, a szökőkút közelében található. A cipőket és kiegészítőket forgalmazó 490 nm-es CCC üzlet a Campona földszintjén, a *Tropicarium* közelében nyitott meg. Az európai CCC cipő- és táskakereskedelmi lánc 2012-ben jelent meg Magyarországon, jelenleg 23 üzlettel rendelkezik. A Takko Fashion Európa-szerte több mint 1750 üzletet működtet. A divatcég 2004 óta van jelen Magyarországon, és a Pólus Centerben nyitotta meg 59. üzletét. Az új, 515 négyzetméteres üzlet a Pólus Center egyik forgalmas főfolyosója és központi tere, a „Center Court” találkozásánál helyezkedik el.

Erősödik az érdeklődés a régióink iránt

A kelet-közép-európai kereskedelmiingatlan-piacra érkező tőke 2,6 milliárd eurót tett ki 2013 első negyedében, ami háromszorosa a 2012 hasonló időszakában mért összegnek, és a legmagasabb 2008 első negyedéve óta – derül ki a **CBRE** legfrissebb kutatási adataiból. Idén egyelőre Oroszország bizonyul a legaktívabb piacnak 1,8 milliárd euróval, de néhány kisebb régiós gazdaság is számottevő bővülést mutatott. A legjelentősebb tranzakciókat Moszkvában kötötték: a *Metropolis* bevásárlóközpontot 900 millió euróért vette meg a **Morgan Stanley Real Estate Investing**, és az **AFI Development** is lezárta a Kreml közelében fekvő *Aquamarine III.* bevásárlóközpont felvásárlásának még fennmaradó 50 százalékát. Lengyelországban a varsói *Green Corner* (vevő a **RREEF**) és a *New City* (vevő a **Hines Global REIT**) értékesítése volt a két legnagyobb ügylet. Továbbra is az iro- ►

dai és kiskereskedelmi ingatlanok a legvonzóbbak, 44, illetve 37 százalékot hasítva ki a piacból. Az ipari ingatlanok ügyletei egyre jelentősebbek, immár 19 százalékos forgalmat jelentettek a teljes befektetési piacon 2013 első negyedében. „Az ipari ingatlanok iránti érdeklődés több tényezőre vezethető vissza, ezek közül az egyik a relatíve alacsony bérleti díj, a korlátozott fejlesztési aktivitás (Oroszország kivételével) és más konzervatívabb eszközökhöz képest a relatíve magasabb hozamszint” – nyilatkozta *Jos Tromp*, a CBRE kelet-közép-európai kutatási és tanácsadási vezetője. „A régió iránti erősebb befektetői érdeklődés teljes összhangban van a 2012-es befektetői felmérésünkben előre jelzettekkel. A 2013-as kutatásaink pedig rávilágítanak arra, hogyan változhat a piac az elkövetkező évben. A befektetők 14 százaléka befektetési célpontjaként a kelet-közép-európai régiót jelölte meg, köztük a többség Lengyelországot tekinti a legjobb piacnak. Lengyelország ma vonzóbb, mint Franciaország, Spanyolország vagy a skandináv országok. A városokat tekintve Varsó a harmadik legcsábítóbb piac Európában. Ez egyértelműen nagyon pozitív hír Lengyelország számára, és a javuló piaci környezet reményeink szerint az egész régióra kihatással lehet” – tette hozzá *Mike Atwell*, a CBRE kelet-közép-európai tőkepiacokért felelős vezetője.

Visszatérnek a külföldi lakásvásárlók?

Tavaly 1186 külföldi állampolgár kapott engedélyt összesen 1110 ingatlan tulajdonjogának megszerzésére Magyarországon – derül ki a külföldiek ingatlanszerzését engedélyező hatóságok adatszolgáltatásából. A kormányzati honlapon közzétett összesítés szerint a legtöbb vásárló orosz állampolgár volt, a legnépszerűbbek pedig a budapesti ingatlanok. A közigazgatási tárca által publikált dokumentum alapján 2010-ben 998, 2011-ben pedig 1069 ingatlan tulajdonjogát szerezte meg 1019, illetve 1120 külföldi állampolgár, tehát a 2012-es év e tekintetben enyhe emelkedést mutat. Az ingatlanszerzők állampolgársági meg-

oszlását vizsgálva megállapítható, hogy a legnagyobb számban (445-en) orosz állampolgárok szereztek magyarországi ingatlant, őket követik a kínai (150) és az ukrán (128) állampolgárok. Az elmúlt években az ingatlanszerzés a vidéki településeken háttérbe szorult, és egyre inkább erősödik a főváros iránti érdeklődés: míg az uniós csatlakozás előtt a főváros részaránya mintegy 17 százalék volt az összes ingatlanszerzést tekintve, addig 2006-ra ez az arány 36,32 százalékra emelkedett.

Engedélyezték a Bricostore-OBI házasságot

Engedélyezte a *Gazdasági Versenyhivatal* (GVH), hogy a **Bricostore Ingatlan Kft.**



OBI, BUDAKALÁSZ

tulajdonában álló, tavaly év végéig barkácsáruházként üzemeltetett budakalászi, fóti és soroksári áruházakat az **OBI Kft.** hasonló céllal működtesse tovább. Az összefonódás GVH általi engedélyezésére azért volt szükség, mert a korábbi Bricostore barkácsáruházakat röviddel azok bezárását követően az OBI Kft. – építve saját belső erőforrásaira – hosszú távon és hasonló céllal üzemelteti tovább, amire figyelemmel a GVH a tranzakciót a vállalkozásrész megszerzéseként értékelte. A GVH az összefonódás engedélyezése során nem tartotta kizártnak, hogy a barkácsáruházak országosan egységes ár- és üzletpolitikát folytatnak. Ugyanakkor a Budapestet és környékét jelentő földrajzi piacon sem merültek fel káros versenyhatások. Az OBI mellett további négy

barkácslánczat működik, ráadásul az ezekben elérhető termékek nagy része megvásárolható hipermarketekben, lakberendezési cikkeket árusító áruházakban, valamint különböző szakboltokban is. Mindezekre figyelemmel a GVH az összefonódás engedélyezése mellett döntött.

Örömhírek érkeztek az ingatlanbefektetésekre háza tájáról

A KKE-régió országaiban (Lengyelország, Csehország, Szlovákia, Magyarország és Románia), a befektetői aktivitás az előző 5 évhez képest 6 százalékkal növekedett 2013-ban, és így elérte a 958 millió eurót – derül ki a **Cushman & Wakefield** legfrissebb elemzéséből. Bár az előző negyedévekhez képest kevesebb befektetés történt, a pozitív befektetési kedv arra enged következtetni, hogy az idei összbefektetés mértéke hasonló lesz, mint 2012-ben. 2013 első negyedévének befektetéseivel kapcsolatban *Charles Taylor*, a Cushman & Wakefield partnere elmondta: „A befektetési aktivitás jelentősen megnövekedett. Több befektető magasabb kockázatot vállal, és a régió fejlett országaiban nemcsak kedvezőbb hozamokat és nagyobb gazdasági növekedést látnak, hanem egyre kedvezőbb likviditást is.” A **Norges** és a **Prologis Joint Venture** üzletének létrejöttével Lengyelországban, Csehországban és Magyarországon a befektetési volumen összesen 258 millió euróval növekedett. Ez az egy tranzakció tette ki a KKE-régió 2012-es ipari befektetéseinek felét. Annak ellenére, hogy a Prologis/Norges portfólió nagy része Lengyelországban van, ez a piac a volumen csökkenéséről számolhatott be 2013 első negyedévében, összesen 465 millió euró befektetéssel. Ugyanitt 2012 első negyedévében 818 millió euró befektetés történt, 2011 első negyedévében pedig 618 millió euró. A cseh piacon ezzel szemben fellendülés történt az első negyedévben, a befektetések összértéke 237 millió euró, míg tavaly ugyanekkor csupán 20 millió euró befektetés történt. Ehhez hasonlóan Magyarországon 2013 első negyedévében a befektetések összege 159 millió euró volt, ami jelentős növekedés a tavalyi



NÉPSTADION

év azonos időszakához képest. A befektetők továbbra is leginkább az irodapiac iránt érdeklődtek, 646 millió euró befektetéssel. A **Hines** megvásárolta a varsói *New City*-t, a **PZU** megvásárolta a **Skanska Green Towers** épületét Wrocławban, és a **GLL** a prágai *Andel Park B* épületét. Az **Allianz**, az **Invesco**, a **NEPI**, a **Kulczyk Silverstein Properties** és a **Hannover Real Estate** is jelentős tranzakciókat kötött az irodapiacra ebben a negyedévben. A kiskereskedelmi piac befektetési aktivitása ezzel ellentétben ebben a negyedévben produkálta a 2009 óta mért legalacsonyabb volument. Ebben a szektorban csupán egy említésre méltó tranzakció történt, a **Blackstone** megvásárolta a *Galeria Lesznó*t Lengyelországban. Az év hátralévő részére vonatkozó kilátásokkal kapcsolatban Charles Taylor hozzátette: „Továbbra is optimisták vagyunk a régióval kapcsolatban, és sok átvilágítási ügyletre számítunk. A befektetési kereslet továbbra is kiszámíthatatlan, rendkívül ország- és szektorspecifikus, és a likvid piacokon található termékekre koncentrálnak. Emiatt bízunk abban, hogy – részben az újraárazások következtében – a cseh piacon újra megnövekszik az aktivitás.”

Vidéken is van élet az irodapiacon

A vidéki nagyvárosokban a budapesti díj feléért-háromnegyedéért lehet irodát, üzlethelyiséget bérelni – derül ki az **OTP Jelzálogbank** elemzéséből, amely öt megyeszékhely – Debrecen, Győr, Miskolc, Szeged és Székesfehérvár – kereskedelmi ingatlanpiacát vizsgálta. A városok szinte mindegyikében várhatóak jelentős fejlesztések az elkövetkező években. Irodakínálat tekintetében kilóg a vidéki nagyvárosok közül Miskolc és Debrecen, kiskereskedelmi ingatlanokból utóbbi mellett Szegeden áll rendelkezésre a legnagyobb terület, míg az ipari parkok terén Székesfehérvár és Győr rendelkezik a legszélesebb kínálattal.

Az 500 nm-nél nagyobb modern irodaépületeket vizsgálva, kiadható terület alapján Miskolc (56 ezer nm) és Debrecen (44 ezer nm) kínálata kiugrik az öt város közül. Ugyanakkor a legtöbb – 21 – épület Győrben található, tehát itt kisebb átlagmértetű irodaházak épültek. Szegeden ugyanakkor csak kettő, Székesfehérváron pedig három modern irodaház azonosítható. Az öt város összesített kínálata (alig 150 ezer nm) Budapest 2010-es építési volumenével vethető össze. Az üresedési rátákban nagy szórás látható. Míg Szegeden mind az ötezer négyzetméter első kategóriás irodaterület ki van adva, Debrecenben és Székesfehérváron 35 százalék feletti a kiadó területek aránya. A budapesti 21 százalékhoz (bériroda és saját használatú épületek együtt!) Győr 24 százalékos mutatója áll legközelebb. Az átlagos kínálati bérleti díjak modern épületek esetén városonként 5 és 9 euró/nm/hó között alakulnak. A legdrágább Szeged (talán a szűkös kínálat miatt), míg Debrecenben és Miskolcon 6 euró alatti átlagok jellemzőek. A másodharmadosztályú házakban jellemzően

25-50 százalékkal olcsóbban lehet bérelni – áll az OTP Jelzálogbank elemzésében. Azt, hogy van élet a vidéki piacon, jól mutatja, hogy a jelenleg ismert beruházási tervek az öt város összesített modern irodakínálatát egy-két éves távlatban negyedével növelhetik. Debrecenben három (1800, 3500 és 7300 nm-es), Szegeden ugyancsak három (1000, 4000 és 6700 nm-es), míg Miskolcon egy (1200 nm) irodaház építése zajlik, vagy indul el hamarosan. Győrben pedig az **Audi**-gyár 12 ezer nm-es központi irodaházát adják át mostanában.

Letették a Fradi új stadionjának alapkövét

A *Ferencvárosi Torna Club* (FTC) új labdarúgó-stadionjának alapkövét *Simicskó István*, az *Emberi Erőforrások Minisztériumának* sportért és ifúságért felelős államtitkára, *Kubátov Gábor*, az FTC elnöke, *Kocsis Máté*, az FTC alelnöke, *Józsefváros* polgármestere és *Bácskai János*, *Ferencváros* polgármestere helyezte el a létesítmény Nagyváradi tér felőli részén. Az ünnepélyes pillanatot követően megkezdődött a jelenlegi aréna lebontása. A munkálatok ideje alatt a zöld-fehérek csapata a *Puskás Ferenc Stadionban* játszhatja hazai mérkőzéseit. A Fradi új stadionját a tervek szerint 2014 őszére 13,5 milliárd forintért építik fel.

Buszsáv és kerékpársáv lesz a Bajcsy-Zsilinszky úton

2013. május 1-jétől mindkét irányban buszsávot jelölnek ki a Bajcsy-Zsilinszky úton a Deák Ferenc tér és a Nagymező utca közötti szakaszon, amelyet a kerékpárosok számára is megnyitnak. A **BKK** úgy véli, hogy az autók számára a jelenlegi 2 × 3 forgalmi sáv fenntartása indokolatlan a környék sáv-elosztása és a fogadó Andrásy úti csomópont kapacitása alapján, így május elsejétől közös busz- és kerékpársávot jelöl ki a Bajcsy-Zsilinszky úton a Deák Ferenc tér és a Nagymező utca közötti szakaszon, ezzel a környék nappali felszíni tömegközlekedését élesztenék újjá.

Change comes to the plazas

Recently, several fashion brands have opened new outlets in Budapest shopping malls. CCC and **Vagabond**, both international shoe and handbag retail chains, have also expanded in Campona shopping center, while **Takko Fashion** has moved to *Polus Center*. The Swedish shoe chain Vagabond, which has been present in Hungary since 1999, currently has nine stores here. Its new 80-sqm store is located on the ground floor of the Campona, close to the fountain. CCC, also a shoe and accessories supplier, has also opened a new store on the ground floor of Campona, close to the Tropicarium. CCC opened its first store in Hungary in 2012 and currently has 23 stores here. Takko Fashion operates over 1,750 outlets across Europe and has been present in Hungary since 2004, opening its 59th store in Polus Center this year. The 515-sqm store is located between one of the main corridors and the “Center Court” main square.

Bricostore-OBI merger approved

The *Hungarian Competition Authority (GVH)* has authorized **OBI Ltd.** to operate the stores formerly owned by **Bricostore Ltd.**, a do-it-yourself (DIY) shop, in Budakalász, Fót, and Soroksár, under their original profile. OBI Ltd. has made it clear they intend to operate the former Bricostore shops shortly after their closure, utilizing the same model and using its own sources. In this case, the regulatory authority must officially recognize the transaction as an ‘acquisition of part of the company’. During the approval procedure, the authority did not rule out the possibility that the DIY stores would then follow a nationwide uniform price and business policy like the one currently held by the OBI chain. However, this shouldn’t have any adverse impact on competition in Budapest and its vicinity, as – in addition to OBI – there are four other DIY stores present in this area. Additionally, many of their products are available in

major supermarkets, home deco stores, or in a variety of specialty shops. Taking into consideration all these aspects, the authority decided to approve the merger.

Foundation stone is laid for new Fradi stadium

István Simicskó, State Secretary for Sport and Youth, *Gábor Kubatov*, president of the Ferencvárosi Torna Club (Fradi), *Máté Kocsis*, vice-president of Fradi, and *János Bácskai*, Ferencváros district mayor, together laid the foundation stone for the new Fradi stadium to be constructed at Nagyváradi tér. Directly after the ceremony, demolition of the existing arena began immediately. Throughout the construction period, the team will play its national matches at the Puskás Ferenc Stadium. The entire project is due to be completed by Autumn 2014 and estimated to cost around HUF 13.5 billion.

Good tidings from the investment market

According to **Cushman & Wakefield**, the key Central European markets of Poland, the Czech Republic, Slovakia, Hungary, and Romania maintained good investment activity rates in the Q1 2013, with EUR 958 million in investments – some 6% above the five year average. While the previous quarters were down by EUR 1.826 billion, positive investor sentiment and underlying activity suggests that investment volumes for the year should match those achieved in 2012. Commenting on the level of activity in Q1 2013, Cushman & Wakefield Partner *Charles Taylor* said, “investor activity has increased marginally. Some investors are considering taking more risk and reviewing the more developed and relatively mature parts of CE and finding not just a yield advantage and better relative economic growth than in the West, but also an improving level of liquidity.” Investment volumes in Poland, the Czech Republic, and Hungary were increased by some EUR 258 million following **Norges** joint venture with **Prologis**, related to their

high-quality distribution facilities portfolio. This single transaction represented 50% of the total investment into the industrial sector across CE during 2012. Although a significant part of the Prologis/Norges portfolio is located in Poland, this market still saw volumes decline; EUR 465 million was invested in Q1 2013, compared to EUR 818 million in Q1 2012, and EUR 618 million in Q1 2011. The Czech market saw a recovery in Q1 2013 with six transactions closed and volumes up to EUR 237 million, compared with a mere EUR 20 million for the same period in 2012. Similarly, Hungary attracted EUR 159 million in Q1 2013, significantly up from the same period in 2012.

The investment sector continued to exhibit its preference for the office market, with some EUR 646 million invested into office developments and with significant transactions such as the **Hines** purchase of *New City* in Warsaw, **PZU**’s purchase of **Skanska**’s *Green Towers* in Warsaw, and the **GLL** purchase of *Andel Park B* in Prague. **Allianz**, **Invesco**, **NEPI**, **Kulczyk Silverstein Properties** and **Hannover Real Estate** also invested into the office sector this quarter. In contrast, retail investment activity was at its lowest since 2009, with the only notable transaction being **Blackstone**’s acquisition of *Galeria Leszno* in Poland. Commenting on the prospects for the rest of the year, Taylor added, “we remain optimistic for the region, evidenced by a strong pipeline of transactions in due diligence. Investor demand continues to be patchy, being country – and sector-focused with an emphasis on core products located in liquid markets. That said, we are encouraged to see activity returning to the Czech market, partly as a result of some re-pricing.”

There is life for the office market even in the countryside

According to the latest research conducted by **OTP Mortgage Bank Ltd** on the commercial real estate market, which focused on five county seats (Debrecen, Győr, Miskolc, Szeged and Székesfehérvár), it is possible to rent an office in major cities in the

countryside for half or three-quarters of the price of one in the capital. In almost all of these cities, major developments are planned for the years to come. In terms of the office market, Miskolc and Debrecen are on top, while most commercial properties are available in Szeged. Székesfehérvár and Győr have the widest range of industrial parks on offer. Based on leasable area in office buildings bigger than 500 sqm, Miskolc (56 thousand sqm) and Debrecen (44 thousand sqm) have the highest numbers of the five towns. However, the most offices, 21 buildings, are located in Győr. This suggests that smaller offices have been built here. Szeged has only two modern offices, while Székesfehérvár has only three. The aggregate office stock of the five towns (150 thousand sqm) is comparable to Budapest's construction volume from 2010. Vacancy rates are very different. While all of the 5,000 sqm of A-category office space is rented out in Szeged, in Debrecen and Szeged the vacancy rate is above 35%. Győr's figure – 24% vacancy – comes the closest to the Budapest vacancy rate (21%). The average rental rate for modern office buildings is between EUR 5-9/sqm/month. The most expensive town is Szeged (possibly due to the limited supply), while Debrecen and Miskolc prices tend to be, on average, below EUR 6. According to the OTP report, prices are 25-30% lower for B – and C-category office spaces. There is certainly a future in the rural market. In one or two years, currently ongoing investment projects will increase the total office stock by one-fourth. These ongoing projects include three projects in Debrecen (1,800, 3,500 and 7,300 sqm), three in Szeged (1,000, 4,000 and 6,700 sqm), and one in Miskolc (1,200 sqm). The new 12 thousand sqm **Audi** central office building in Győr is also soon to be completed.

Increasing interest in the region

According to the latest research from global property advisor **CBRE**, total commercial real estate investment volume in Central and Eastern Europe (CEE) reached EUR 2.6 billion in Q1 2013, three times the level



FORMER BRICOSTORE IN BUDAKALÁSZ

achieved during Q1 2012 and the highest first quarter result since 2008. The most active market was Russia (EUR 1.8 billion), although smaller economies within the CEE have also seen an increase. Yet, the largest transactions were in Moscow: the *Metropolis* shopping center was acquired for around EUR 900 million by **Morgan Stanley** (real estate investors) and **AFI Development** completed its acquisition of the remaining 50% in *Aquamarine BC III*, a project close to the Kremlin. In Poland, the most significant deals were **RREEF's** acquisition of *Green Corner* and **Hines Global REIT's** acquisition of *New City*, both in Warsaw. Offices and retail continue to dominate, representing 44% and 37% of the market, respectively. Industrial properties are increasing significantly in popularity, however, having constituted 19% of total property investment volume during Q1 2013. CBRE Head of CEE Research and Consulting, *Jos Tromp*, had this to say: "Interest in industrial properties is driven by a variety of factors including relatively low rental rates, limited development activity (in both cases, Russia is an exception), and a relatively high income component regarding total returns, compared to the more traditional asset classes." CBRE Head of Capital Markets for the CEE and Poland, *Mike Atwell*, also had this to say: "The upswing of interest in the CEE is entirely in line with the forecasts made in CBRE's 2012 Real Estate Investor Intentions survey. Our 2013 research throws light on how the market may change further in

the coming year. Specifically, of the 14% of investors who see the CEE as the most attractive investment choice for 2013, the majority considers Poland to be the most attractive market, and the preference for Poland exceeds that of France, Spain, and the Nordic countries. In terms of cities, Warsaw was seen as the third most attractive city for purchases in 2013. Clearly this is very positive news for Poland and in generally improved market circumstances we hope to see a domino effect follow elsewhere in the region."

Are foreign home-buyers returning?

According to data provided by the authority in charge of authorizing the acquisition of real estate by foreigners, approximately 1,186 foreign nationals obtained permission to acquire a total of 1,110 properties located in Hungary last year. According to the data available on the government's website, most of the buyers were Russian citizens and most of the properties are in Budapest. Based on the report published by the Ministry of Public Administration earlier, a total of 1,019 foreigners bought 998 properties in 2010 and 1120 foreigners bought 1,069 properties in 2011. Thus, the 2012 data indicates a slight increase. Regarding the nationality of the buyers, it can be established that Russians (445) are on the top of the list, followed by Chinese (150) and Ukrainians (128).

Ingatlanos irány- keresés

CSÜRÖS CSANÁD

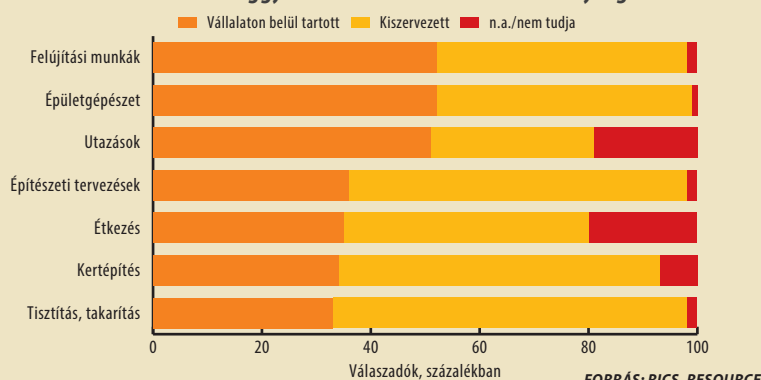
Mit ér az ingatlanos szava egy nagyvállalatban? Ki a főnöke egy átlagos FM-vezetőnek? Mennyire tekintik stratégiai fontosságúnak az ingatlangazdálkodást, létesítménykezelést a vállalatok? Az RICS egész világra kiterjedő felmérése többek között ezekre a kérdésekre keresi a választ.

A nemzetközi felmérés szerint vitathatatlan, hogy a vállalatok mérettől és földrajzi elhelyezkedéstől függetlenül felismerték már, hogy az ingatlangazdálkodás, a létesítménykezelés stratégiai fontosságú terület, amely meghatározó a vállalat sikeressége szempontjából. A tanulmány részeként megkérdezett döntéshozók 75 százaléka legalábbis így gondolja. Más kérdés azonban, hogy ez az elméleti felismerés milyen mértékben valósul meg a gyakorlatban – a kutatás szerint mérsékelten. A vizsgált vállalatok FM-vezetői idejük nagy részét alapvetően napi operatív teendőkkel kénytelenek tölteni, és a felelőseik a teljesítményüket sok esetben kizárólag pénzügyi szempontból értékelik. Ez utóbbit sok esetben az is erősíti, hogy a vállalati FM-vezetők gyakran a pénzügyi vezetők (CFO) felé riportolnak a vállalati hierarchiában.

A stratégiai beágyazottság hiányának másik oka a tapasztalatok szerint az, hogy a vállalati FM a cégek nagy részében nincsen összehangolva sem a HR-rel, sem az IT-vel. Márpedig ezeknek a területeknek az alakulása legalább annyira hatással van az FM-re, mint a pénzügyeké. A tanulmány szerint ez részben azért van így, mert az FM-szakemberek tréningje, oktatása alacsony színvonalú, illetve gyakran teljesen elhanyagolják a vállalatok. A kutatás idéz



A vállalatok által leggyakrabban kiszervezett tevékenységek



az egyik interjúból, ahol egy vezető pénzügyi szolgáltató FM-vezetője arról panaszkodik, hogy olyan mértékű költségcsökkentési nyomás alatt dolgoznak, amelynek köszönhetően számukra a HR-kérdések a dolgozók helyfoglalásának szintjére redukálódnak. A vezető hozzátette, hogy az IT-problémákkal csak operatív szinten foglalkoznak, nincsen lehetőségük stratégiai szinten részt venni a tervezésben. Problémaként azonosította még azt is, hogy a vállalat felső menedzsmentje túlságosan konzervatívan áll hozzá a munkahely koncepciójához: továbbra is ragaszkodnak ahhoz, hogy mindig mindenki bent üljön az irodában. Az erről való gondolkodásban az FM-vezető nem tud segíteni, mert hangja nem hallatszik el a legfelső szintekre. A szakember úgy fogalmazott, hogy elszigetelnek és kevésbé megbecsülnek érzik magukat a szervezeten belül.

Költségek mindenek fölött

Az RICS kutatása arra a következtetésre jutott, hogy a vállalati FM-divíziók teljesítményét elsősorban pénzügyi mutatók alapján értékelik. A cégek 80 százalékánál az első számú teljesítményértékelési faktor a költségek alakulása, vagyis az, hogy az adott évben a tervezett büdzséhez képest milyen FM-típusú költségek keletkeztek. A fontossági sorban csak jóval a költségek után következnek az olyan szempontok, mint a tisztaság, a fenntarthatóság, az alkalmazottak elégedettsége. Sőt, a legtöbb esetben ez olyannyira így van, hogy szinte nem is számít, hogy az FM hozzájárul-e a munkaerő hatékonyságának növeléséhez vagy a környezeti károkozás csökkentéséhez. A tipikus vállalati mechanizmusban egészen addig,

amíg az FM-költségek nincsenek minimalizálva, más szempontok szóba sem jöhetnek.

Ez a fajta szemlélet egyrészt arra vezethető vissza, hogy az FM-t mint területet hagyományosan költségdőlalról közelíti meg a vállalatvezetés, másrészt viszont az évek óta tartó globális válság csak tovább rontott a helyzeten. A kutatás hangsúlyozza: a költségcsökkentési kényszer ma az FM-vezetők legnagyobb kihívása szerte a világon.

Első a napi kötelesség

Bár a stratégiai gondolkodást szinte minden megkérdezett FM-szakember kiemelkedően fontosnak tartja, a megkérdezett vállalati FM-vezetők átlagosan idejük 54 százalékát töltik napi szintű operatív teendőkkel (pl. meghibásodások javítása, napi jelentések olvasása, beszerzések jóváhagyása stb.). Jellemzően idejüknek csupán 21 százalékát fordítják stratégia alkotására és tervezésre.

A tanulmány készítői szerint a napi munkába való temetkezés jelentős részben természetes és nehezen elkerülhető jelenség. Az FM-divízió első számú feladata ugyanis az, hogy a létesítmények (ingatlan, gépek, gépészet stb.) jól működjenek. Ezt a kötelességet nem lehet semmi másnak az oltárán feláldozni. Ezért amikor lámpatestet kell cserélni, ellenőrizni kell a biztonsági rendszert, vagy meg kell szerelni egy csapat a mosdóban, akkor a stratégiai tervezés minden esetben háttérbe szorul. Ez egyrészt természetes, másrészt viszont az FM-vezetőknek nem marad idejük arra, hogy olyan kérdéseken gondolkozzanak, mint a világítótészek LED-re való cserélése, ami adott esetben jelentős költségcsökkentést hozhat akár már rövid távon is.

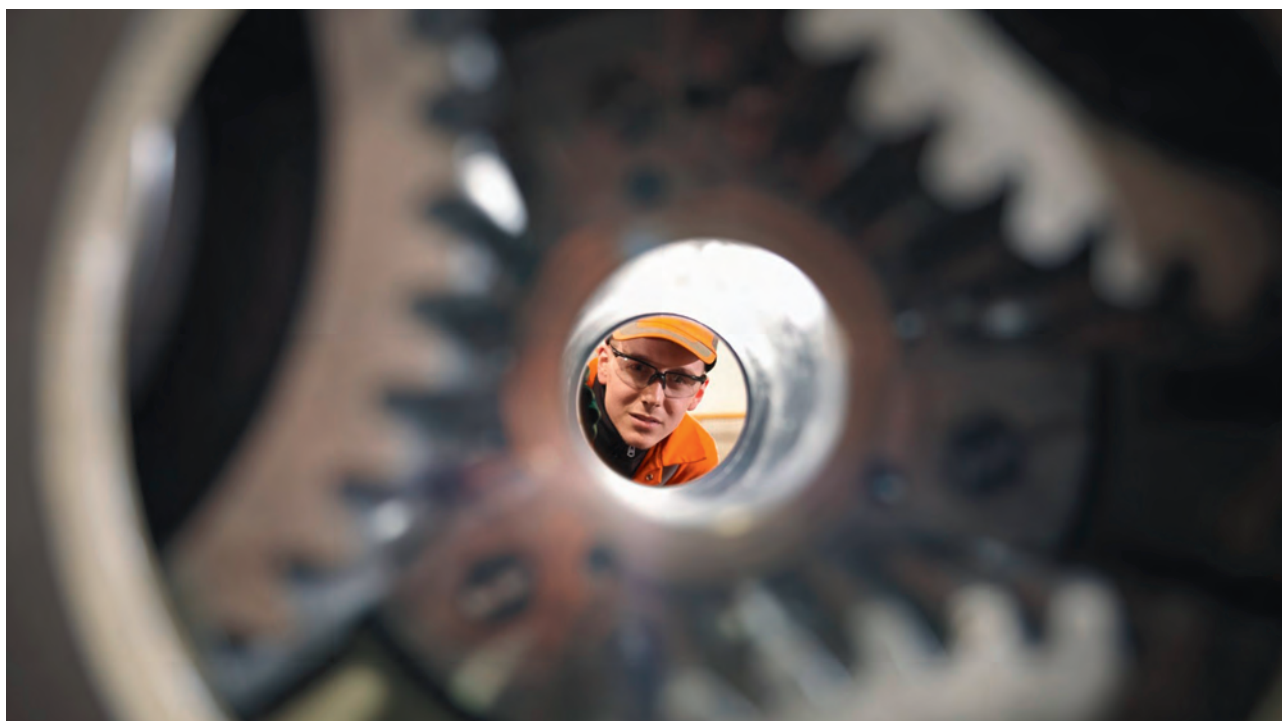
Jogosan merül fel a kérdés, hogy az FM-terület vezetőjének miért nincsen olyan helyettese vagy beosztottja, aki a napi szinten felmerülő, operatív problémákat kezelni tudná. A válasz erre az lehet, hogy sok esetben van is ilyen beosztású munkatárs, de a munkák delegálása mégsem történik meg. A felmérés készítői ezt három fő okra vezetik vissza. Az egyik, hogy az épülethez köthető meghibásodások, rendelkezések többnyire elég feltűnőek a cég minden munkatársa számára, beleértve természetesen a vezérigazgatót is. Márpedig a vezérigazgató nem a karbantartó mérnököt vagy a üzemeltetési csapatot fogja felhívni, hanem közvetlenül az FM-vezetőt, aki persze a vezérigazgató által felvetett problémát saját maga fogja kezelni. A másik ok egyszerűen az, hogy az FM-vezetők többsége valamiféle mérnöki, műszaki területről kerül ki, vagyis sok esetben kifejezetten élvezik és hivatásuknak tekintik a napi szintű, látványos műszaki problémák megoldását. A harmadik talán még ennél is prózaibb: a napi szintű gondok kezelése az FM-munka leglátványosabb része, és az általános költségcsökkentési környezetben sokszor az operatív munkák demonstratív megoldása jelenti az FM-vezetők munkahelyének legkézenfekvőbb legitimációját.

Hat kontinens üzemeltetési vezetői

Az RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) kutatási csapata által elkészített kérdőívet közel 400 FM-vezető töltötte ki a világ számos országából. Emellett a tanulmány készítői több mint 30 nagy tapasztalattal rendelkező döntéshozót is meginterjúvtak az FM-szektorból és a vállalati ingatlangazdálkodás világából. A tanulmány címe: „Raising the Bar: Enhancing the Strategic Role of Facilities Management”. A Wing a MIPIM hotelpiacra fókuszáló szekciójában „Buda Post Palace” néven bemutatta az egykori Moszkva téren lévő Postapalota fejlesztési tervét. A fejlesztő tulajdonában lévő épületből a Wing a korábbi terveknek megfelelően szállodát varázsolna. Úgy tűnik, hogy az évek óta üresen álló épületben a hotelpiac ébredésével újra lát fantáziát a Wing.

Where is the FM sector headed?

CSANÁD CSÜRÖS



What value does a real estate professional have within a company? Who do the heads of FM usually report to in a company? How important is real estate and facility management to companies, from a strategic point of view? The Royal Institution of Chartered Surveyors' (RICS) worldwide survey on the subject is looking for the answers.

It is very clear from the RICS survey that, independent of their size and geographic location, companies have acknowledged the special function that FM has, its significant strategic impact, and that it can greatly contribute to the success of a company. Over 75% of survey respondents believe FM is strategic. However, how much bite follows the bark is another question. Based on the survey, not too much. Most heads of FM still spend most of their time on day-to-day operational activities. The most commonly

used measure of a FM's performance is its financial performance. This trend is further reinforced by the fact that most heads of FM report directly to the head of CFO.

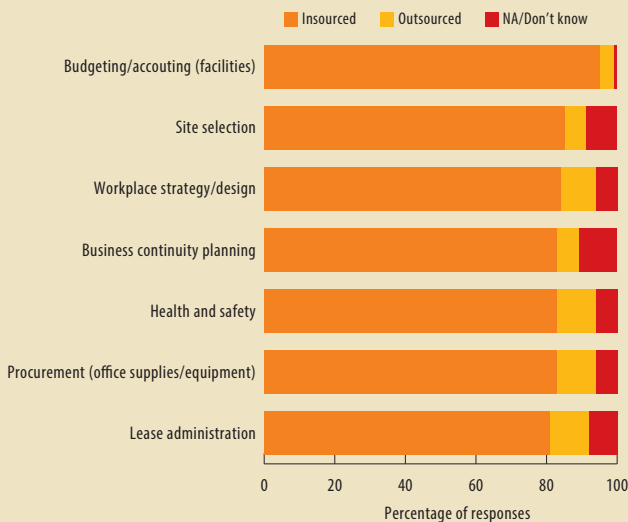
Based on experience, the lack of a strategic role is often due to the fact that FM is not well aligned with HR and IT. The development of these business units has the same impact on FM as financial performance. According to this survey, the lack of appropriate professional training is one reason for these problems. The survey cites an interview with the Global Head of FM for a major international financial organization. They complain about the extreme cost pressure that they are under. For them, HR is 'just' a user of space. They also said that IT is localized and FM is involved in low-level discussions, but not at a strategic level. They also added that management has very traditional views; they want everyone present in the office

most of the time. FM can not help with these issues, as they have no voice in the decisions. The professional confessed that he feels very isolated and underappreciated within the organization.

Cost is king

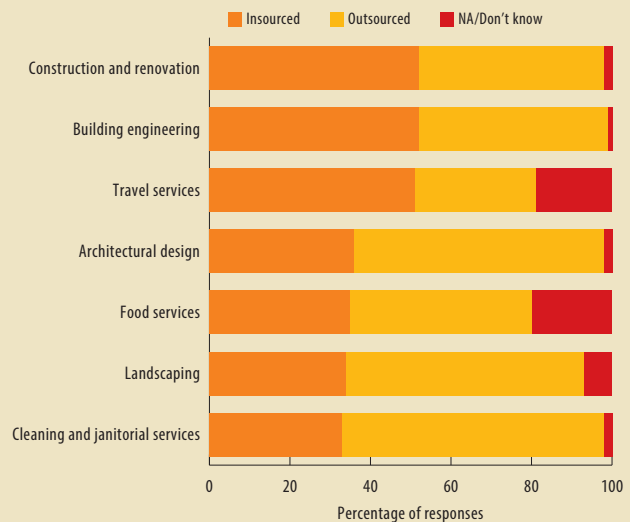
The RICS survey concludes that the performance of most of FM activities is measured in financial terms. Almost 80% of facilities groups are measured first on performance against costs; specifically, against an actual annual FM cost figure, compared to the whole budget. Cleanliness, sustainability, and employee satisfaction are only secondary aspects. In most cases, this also means that it almost does not matter if the FM group is helping the workforce be more effective or reducing environmental costs. According to the workings of a typical company, if costs have not been driven to an absolute minimum, nothing else

Seven most frequently insourced activities



SOURCE: RICS, RESOURCE

Seven most frequently outsourced activities



SOURCE: RICS, RESOURCE

really matters. This focus on financial outcome reflects not only a history of viewing facilities in terms of cost, but also the resulting challenges brought about by the current global economic crisis. According to the survey respondents, the challenges of cost reduction are by far the most important strategic challenges for FM worldwide.

Day-to-day operation

In spite of the widespread belief that FM is already strategic, the fact is that the typical facilities manager spends an average of almost 54% of their work time dealing with day-to-day operational issues (responding to a service issue, reviewing daily performance reports, or approving current purchases). Less than 21% of the time is devoted to strategy and planning.

The RICS survey reveals that a big part of this problem is actually a simple reality and it is inevitable. Making sure facility operation is running smoothly (real estate, machinery, mechanical engineering, etc.) is "job number one" and it is simply not a responsibility that can be placed second. Making sure the lights are on, the building security is effective, the restrooms are in working order...these issues will always be more urgent than working on a strategic plan. This is, of course, normal. However, on the other hand, a facilities manager does not have time to investigate, say, the replacement of overhead lights with LEDs, which would eventually save a lot of money, maybe even in the short term.

A valid question arises: why do the heads of FM not have staff, people who can deal with these operational challenges

for them? In many cases, there is FM staff, however, the work is not delegated properly. The survey indicates three reasons for this. Firstly, building operations are highly visible to everyone who is on-site, including the CEO. When something is obviously off-kilter, the CEO will not call the building engineer or the maintenance staff: he will call the facilities manager, who will, of course, handle this problem personally. The second reason is, that facilities managers usually come from an engineering or operations background and they come to the position with an innate desire to establish and maintain high levels of service. Thirdly and maybe the most speculative reason, excelling at daily operations is the first priority in terms of maintaining job security in such a cost driven environment.



Heads of FM from six continents

The Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)'s report on facility management is entitled "Raising the Bar: Enhancing the Strategic Role of Facilities Management." It is based on a comprehensive survey they conducted amongst around 400 FM professionals across six continents. The research was further enriched by a series of direct personal interviews with almost 30 senior FM and Corporate Real Estate (CRE) executives.

Butiküzemeltetők vagyunk

Mi a property menedzser legfontosabb feladata? Vannak még lehetőségek az üzemeltetési költségek csökkentésére? Hogyan lehet spórolni az áramon? Fábri Gabriellával, a ConvergenCE ingatlankezelési igazgatójával beszélgettünk.

CSÜRÖS CSANÁD

NEM OLYAN régen csatlakozott a ConvergenCE csapatához, ezt megelőzően az EC Harris-nél dolgozott. Milyen küldetéssel érkezett a ConvergenCE-hez?

Majdnem egy éve csatlakoztam a ConvergenCE csapatához, mint a property menedzser, azaz az ingatlankezelési részleg vezetője. Az elsődleges célom az Eiffel Tér irodaház kiváló működését biztosítani. Cégünk kis létszámú, de nagyon felkészült csapattal rendelkezik, ahol minden szükséges területre kiváló szakembereink van, aki az adott témából a legtöbbet ki tudja hozni. Mindannyiunkról elmondható, hogy nagyon szeretjük az épületet és a bérlőinket, ennek megfelelően biztosítani tudjuk, hogy az Eiffel Tér Irodaház kiemelkedően és hatékonyan működjön, bérlőink különlegesnek érezzék magukat.

Mekkora súlya, jelentősége van a property menedzsernek az iparágon belül?

A piac eléggé kiszélesedett, mind kivi-telező, mind tanácsadó cégek igyekeztek olyan feladatot találni maguknak a fejlesztési piac lassulásával, ami ha nem is kimagasló, de kiszámítható jövedelmet biztosít. A property menedzser (PM) szorosan összefügg a műszaki üzemeltetéssel, ami valóban nagyon fontos egy épület üzemeltetésénél, ugyanakkor az is lényeges, hogy ezt olyan szakember felügyelje, aki viszont tisztában van a PM egyéb részfeladataival. Nem elég az, hogy például a kazánt karbantartják, meg az őrszolgálat tudja, hogy mire kell vigyázni, azt is tudni kell, hogy ezeket a szolgáltatásokat hogyan koordináljuk, és milyen minőségben és árszínvonalon kell nyújtani azokat. A PM jelen-

tősége nagy, hiszen felelőssége kiterjed többek között a bérlők elégedettségének biztosítására, a bérleti és működési bevételek számlázására és beszedésére, az épület üzemeltetésének felügyeletére és a tulajdonos felé történő részletes beszámoló, riportok készítésére is. A PM az elsődleges kapcsolattartó mind a bérlők, mind a tulajdonos vagy vagyongazdálkodó felé. Megfeleltünk annak a pozitív bérlői és befektetői elvárásnak, hogy zöld minősítést szerezzünk (az Eiffel Tér Irodaház BREEAM minősített), azonban az élet nem állhat meg itt, az üzemeltetésnek is zöld szem-szöggel kell működnie. Ez megjelenhet akár a napi kommunikációban, például amit lehet, elektronikus formában küldünk a bérlőknek a környezetkímélés jegyében. Ugyanez igaz, ha valamiféle műszaki megoldáson dolgozunk az épületen, vagy egyszerűen „csak” arról gondolkodunk, hogy milyen világítótestek vannak, azokat hogyan lehet gazdaságosabban működtetni, figyelemmel a fenntarthatóságra. Nagyon sok új műszaki megoldás van már ezen a területen, melyeket folyamatosan meg kell ismerni, és ahol lehet, alkalmazni.

A bérlő számára elsődleges fontosságú, hogy mekkora bérleti díjat fizet, de legalább ennyire fontos az is, hogy milyen szolgáltatást kap az épületben, és az a szolgáltatás mennyibe kerül. Mennyire érzi magát otthon, hiszen a hétköznapi nagyobb részét az irodájában tölti. Én is dolgoztam olyan irodaházban, ahol csak súlyos pénzekért voltak hajlandók fénycsövet cserélni, és előfordult, hogy napokig úgy dolgoztunk, hogy villogott az egyik, majd a másik fénycső is. Szerintem ez nem „A” kategóriás üzemeltetés. Szo-

morú, ha a nagy költségsökkentési igyekezet folyamán elfeledkeznek a bérlőről. Mivel az ingatlan elsődleges értéke a bérlő, az Eiffel Tér Irodaházban minden a bérlőért és az ő érdekében történik.

Eddig milyenek a tapasztalatok PM-vezetőként az Eiffel Tér irodaházal?

Ez viszonylag új és nagyon jó minőségben megvalósított épület, amely különleges helyszínen található, különleges környezetben, amihez nekünk nap mint nap alkalmazkodnunk kell. De ez jó dolog. Különleges az épület azért is, mert 97 százalék bérbe van adva, a bérlőink neves nemzetközi és magyar cégek, amelyeknek magas színvonalú igényeik vannak a szolgáltatásokkal kapcsolatban. A ConvergenCE butiküzemeltetőként aránylag szűk piaci szegmensben tevékenykedik. Célunk a minőségi szolgáltatás és a reális ár-érték arány fenntartása. Idén már a harmadik év üzemeltetési költségszámolását zártuk le bérlőinkkel, akik többsége kérdés nélkül, reálisnak tartva a költségek szintjét, elfogadta az elszámolást. Természetesen vannak, akik mélyebben elemzik az elszámolásunkat, pont ma zárult le az egyik nagy bérlővel az ilyen jellegű részletes egyeztetés, de büszkén jelenthetem: a bérlő teljes megelégedéssel távozott, mindent rendben talált.

Milyen típusú részletek iránt érdeklődnek jellemzően a bérlők?

A bérlők felismerik, hogy mely tételek emelkednek évről évre, mely költségsorok növekednek a részletes elszámolásban. Természetesen rendszerint rákérdeznek ennek okaira. Nem titok, hogy az épít-

ményadó például számottevően emelkedett az előző évhez képest a VI. kerületben, ami önmagában is jelentős költségtétel. Némely soron megemeltük a szolgáltatás színvonalát, ami kicsit többbe kerül ugyan, de másik oldalon gyorsul a reakcióidő, szélesebb körű szolgáltatást kapnak bérlőink. Teljes „open-book” rendszerben dolgozunk, és jóval infláció alatti emelkedéssel tartjuk a költségvetésünket.

A piac elérte már a mélypontot üzemeltetési költségben, vagy van még hova faragni a díjakat?

Mindig vannak új lehetőségek az üzemeltetési költség optimalizálására. Élni kell például a közműdíjak tenderezési lehetőségével. Egész évben figyelni kell a piac alakulását, és ki kell használni a kedvező időpontot. Az elektromos áram piacán például 1-2 hónapja bekövetkezett egy olyan mélypont, amikor egyszerűen le kellett kötni a 2014-es évre az elektromos áramot. Ezt a tavalyelőtti ár alatt sikerült megtennünk, ami kiváló lehetőség a költségcsökkentésre. Az elektromos áram az üzemeltetési költség mintegy harmadát adja, így jelentős csökkenést sikerült elérnünk idén már a 2014-es évre. Véleményem szerint még messze nem használtuk ki az üzemeltetési költség optimalizálásának

összes lehetőségét, még akkor sem, ha azt gondoltuk, hogy nagyon jól csinálunk mindent. A technika és technológia folyamatosan fejlődik, ezzel élni lehet és kell. Mindig van helye a javításnak, mindig nyitott szemmel kell járni, hogy napról napra jobbak legyünk, tartva és javítva a minőséget, és szorosan figyelve a költségeket.

Tudatosabbak lettek a bérlők a válság kitörése óta?

A bérlők egyrészt együtt fejlődtek a piaccal, másrészt tapasztalatokat szereztek. Lakásbérlőként még nem voltak tapasztalataik vagy elvárásaik irodaházakkal szemben. Egyrészt egyértelmű, hogy több helyről kérnek be árajánlatot, másrészt az is egyre gyakoribb, hogy szakértőt is felkérnek a keresés során. Nem feltétlenül ingatlan-tanácsadót, van példa arra is, hogy műszaki szakemberrel mennek ki egy irodaház bejárására. A költségek mértéke természetesen a lehető legérzékenyebb téma a tárgyalásokon.

A facility menedzser mennyit tud hozzáadni egy már megépült irodaházhoz?

Eljött végre az idő, hogy elmondhatjuk: többgenerációs épületek vannak a piacon. Az Eiffel Tér irodaházban a legmodernebb légkezelési rendszer működik. Egy régebbi épületnél, ahol a fan-coil egységek a parapeten vannak, nem lehet ugyanazt a komfortérzetet elérni. Az üzemeltető mit tud ebből kihozni? Játsszik a gépészet lehetőségeivel, a befűjt levegő hőmérsékletével, megpróbál megfelelni az elvárásoknak. Nem könnyű, főleg olyan épületben, ahol ablakot sem lehet nyitni, és régi a rendszer. Az igényes tulajdonosok ezt észrevették, és fejleszteni kezdték a már meglévő, kevésbé modern irodaházaikat. A gépészet mellett ugyanakkor az is fontos, hogy az üzleti etikettnek megfelelően öltözzünk az irodákban, nők és férfiak egyaránt. Ez sok problémát megoldana, különösen a nyári időszakban, de ez már nem PM, hanem HR feladat.

Egyetért-e azzal, hogy a 25 százalékos arányban üresen álló irodák ellenére minőségi hiány alakulhat ki Budapesten? A bérlők ugyanis egyre inkább vándorolnak át a modern, igényes épületekbe. A régi, elavult épületek kiürülnek, az újak megtelnek.

Szerintem már régen így működik a piac. Amikor még évente százezer négyzetméternél nagyobb mértékű átadások voltak, már akkor is azok a házak álltak üresen, amelyek első generációsak, rossz helyen épültek, rossz az elosztásuk, műszaki paraméterük, és ez a helyzet csak fokozódott. Ezekhez az épületekhez csatlakoztak azok, amelyek akkor még megfeleltek, de azóta fokozódott az elvárás és a szelektálódás. Számomra az a meglepő, hogy a válság alatt is találunk olyan fejlesztőt és befektetőt, akik megelégszenek másodlagos minőségű épület megépítésével, másodlagos lokációban.



Our tenants should feel they are special

How much importance does PM have within the real estate sector? Is there room for further cost cuts? How to save money on electricity? Interview with Gabriella Fábri, Head of Property Management at ConvergenCE.

CSANÁD CSÜRÖS

YOU RECENTLY joined the team of ConvergenCE after previously working for EC Harris. How did you define your mission, when you joined ConvergenCE?

I joined the ConvergenCE team as head of Property Management almost a year ago. My primary task is to operate the Eiffel Square Office Building to maximum efficiency. Our team is small, but well prepared. We have an outstanding professional for every area required, some one who is able to get the most out of every given issue. We all love the building and our tenants. Hence, we can provide Eiffel Square Office Building with outstanding and efficient operation and see that our tenants feel that they are special.

How much weight or importance does property management have within the sector?

The market has become quite wide; with the market slowdown, developers and consultants alike are trying to find themselves new jobs that can provide a rather limited, but steady and secure income. Property management (PM) is closely related to technical operation, which is a key area for operation. At the same time, it is also important that a building is supervised by a professional that knows the other aspects of PM, too. It is not enough, for example, if one knows that boilers need to be maintained or that the inspection crew knows what to pay attention to, one also has to know how to coordinate these activities and what level of quality and price should be provided. The PM has a key role that includes the responsibility of ensuring tenant satisfaction, invoicing and collecting rent, operating income, monitor-



ing the building's operation, and preparing detailed reports for the owner. The PM is the primary contact between the tenants and the owner or asset manager. By obtaining green certification (Eiffel Square Office Building is BREAM certified), we have met both our tenants and owner expectations. Yet, life can not stop here. The operation itself also need to be green. This can be achieved through our daily communications; for example, we prefer sending our tenants emails [as opposed to print communiqué] for environmental reasons. The same is true if we are resolving on some serious technical issue for

the building or if we "just" want to highlight an issue like our light bulbs and how they could be operated more efficiently in terms of sustainability. There is a lot of new technology in this field and we need to follow it in order to decide where it's possible to apply it.

How much rent they need to pay is still the most important topic for tenants, yet, the service level and the price of this service is also equally important. How homey the office is tends to also be key, as people spend the majority of their time during the weekdays in the office. Once, I worked in an office space with fluorescent light-

ing. Replacing fluorescent tubes cost serious money, so, as it were, we had to work for days with one fluorescent light blinking continuously. I don't think this is A-category property management. It is really sad if, in your effort to reduce costs, you forget about the tenants. Tenants are a building's main assets and, in Eiffel Square office, everything is done in their interests.

Thus far, what has been your experience as Head of PM at Eiffel Square Office Building?

This is a relatively new and very high-quality building, located at a unique site and in a unique surrounding; one that we have to adapt to every day. But, that's a good thing. The building is special as 97% of it is rented out and our tenants are renowned Hungarian and international companies who demand high quality services. ConvergenCE operates within a relatively narrow segment as operator. We aim at providing quality service and a reasonable price-per-value ratio. It's the third year in a row that we have prepared the operating account settlement for our tenants, which most of them confirmed our rate as realistic and accepted it without any question. Of course, there are those who will analyze our account settlement in more detail. Just today, we terminated a contract with one of our tenants and provided such a detailed negotiation that I can proudly say this tenant left fully satisfied; everything was well in order.

What type of details are tenants mostly interested in?

Tenants recognize which items are increasing year-on-year and which expenses have increased in our detailed account settlement. Of course, they ask for explanations. It's no secret that the Budapest District VI property tax significantly increased in comparison to last year, which itself is a major cost. For some items, we raised the service level and this costs a little more, but, on the other hand, we can provide a faster response and wider range of services to our tenants. We work with a fully "open book" and our cost increase was well below inflation.

Has the market reached rock bottom or is there still room for further cost cuts?

There will always be new opportunities for optimizing operational costs. For example, utility service providers can be tendered. Market developments should be followed throughout the whole year and good opportunities must be used. Just one to two

"There will always be new opportunities for optimizing operational costs."

months ago, the electricity market was at such a low that we were already able to cut a deal for 2014's electrical supply. We managed to get a price that is below even last year's level. This is an excellent opportunity for cost reduction. Electrical costs make up approximately one third of the total operational costs; thus, we managed to achieve a considerable reduction for 2014. In my opinion, we are far from having exploited all the possible opportunities for operational cost optimization, even if we think we're doing very well. Science and technology is constantly evolving and we can, and have, to live with this. There is always room for improvement; we have to keep our eyes open, in order to get better day-by-day, to upkeep and improve our quality, and to closely monitor costs.

Have tenants become more conscious since the crisis?

On one hand, tenants have evolved with the market and, on the other hand, they have gained experience. As apartment tenants, they have little experience with, and few expectations towards, office buildings. Firstly, it is clear that they ask for offers from different places. Then again, it has become increasingly common to hire an expert for the search. This expert may not necessarily be a real estate consultant, however, as there are also examples of when

tenants have looked at office buildings with a technician. The level of costs is, of course, the most sensitive topic of a negotiation.

How much value can a facility manager add to an existing building?

Finally, the time has come to say: inter-generational buildings are on the market. Eiffel Square Office Building utilizes the latest air-handling system. However, there are many older buildings where fan-coil units are on the sill. The same level of comfort simply can not be achieved employing this outdated system. What can an operator do with this? Possible options include: exploiting the engineering options, changing the temperature of the supply air, and simply trying to meet expectations. It's not easy, especially in a building where windows can not be opened and the system is old. Demanding owners have acknowledged this and have started re-developing their existing, less modern buildings. In addition to engineering solutions, it is also important that men and women follow the same dress code in offices. That would solve a lot of problems (especially during the summer), however, this is no longer falls under the PM's jurisdiction but within HR.

Tenants are now gravitating towards modern, high-quality buildings. Old, outdated buildings are emptying out and new ones are filling with tenants. Do you agree that, despite the 25% vacancy rate, there might be a lack in high quality office spaces?

I think this has been the case already for some time. Even in the past, when hundreds of thousands of square meters of new office space was yielded, buildings belonging to the 'first generation' featuring bad locations, faulty distribution, and empty technical parameters. The situation has only escalated since then. Buildings that, at the time, did meet the criteria have likewise joined this group, as expectations and the range of selection have greatly increased since then. For me, it is surprising to see that, even during the crisis, there were developers and investors who chose to construct low quality buildings in secondary locations.

Rezsicsökkentés a lakosságnak, de mi lesz a vállalati fogyasztókkal?

A januári rezsivágás egyes területeken a vállalati szegmens energiaköltségének növekedését idézte elő, miközben a kormány további, a háztartásoknak kedvező díjsökkentéseket jelentett be. A vállalati fogyasztók is fizetik majd a ceket?

PATKÓ GÁBOR

A jövő évi választások közeledtével egyre magasabb fokozatba kapcsol a kormány rezsigőzhangere, így a vezetékes energiaszolgáltatásokat érintő januári díjsökkentést követően még a nyár folyamán csökkenhet a lakossági vízközműszolgáltatás, hulladékkezelés, kéményseprés és a palackos gáz ára. Miközben a lakossági tarifákat csökkenti a kormány, addig a versenyszektorban egyes esetekben a díjtételek emelését lehetett megfigyelni.

Magyarországon a versenyszektor és a lakosság közötti energetikai keresztfinanszírozások korántsem új keletűek, a többnyire nehéz anyagi helyzetben lévő háztartások burkolt támogatására már korábban is alkalmaztak súlyeltolásokat az árszabályozók a nagyobb fogyasztók kárára.

Tavaly decemberben, az új évi rezsicsökkentés bejelentésekor is az volt az elsődleges kérdés, hogy a kormányzati lépésből fakadó bevételkiesés fedezetét miként teremti elő az akkor még Magyar Energia Hivatal nevet viselő szakhatóság, illetve a kormány. A jóléti intézkedés, melynek elemei főként a villamos energia piacán csúcsosodtak ki, több szempontból is negatívan érintette a nem lakossági körbe tartozó energiafogyasztókat. Az áram esetében a lakossági díjvágás egyik meghatározó részét az adta, hogy mentesítették a lakosságot a zöldenergiáknak nyújtott támogatások megfizetése alól. Vagyis míg korábban minden egyes villamosenergia-piaci fogyasztó többletet fizetett a biomassza és naperőművek, szélfarmok által termelt energia után, addig idén januártól már csak a nagyobb, üzleti fogyasztóknak kell előteremteniük a megújuló energiaforrások szubvenciójához szükséges összeget. 2013-tól a hálózati díjak esetében is módosítások történtek,



így a kifizetésű csatlakozással rendelkező fogyasztók (lakosság és kisebb vállalkozások) számára mérséklődtek a rendszerhasználati díjak, míg a nagyobb feszültségen vételező fogyasztók számára emelkedtek a hálózati hozzáférés és szolgáltatás díjai.

Szintén a villamos energiához kötődik egy másik burkolt áremelés, amely azonban egyaránt érintette mind a lakossági, mind a versenypiaci fogyasztókat. A villamos energia árában minden egyes kilowattóra után meghatározott célokra forrásgyűjtést írnak elő az energetikai törvények. Az ún. külön kezelt pénzeszközök között a hazai fogyasztók szénfíllér címén támogatják a Vértesi Erőművet és a hozzá tartozó bányát, a távhőfílléren keresztül a távhőszolgáltatást, valamint a villamosenergia-iparban dolgozók (illetve az onnan nyugdíjba menők) kedvezményes áramvásárlására is forrást gyűjtenek. Március második felében a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium beterjesztését követően belső átrendezést hajtott végre az Országgyűlés e díjtételek között: kilowattóránként 11 fíllérrel csökkentették a szénipari szerkezetátalakításra szánt díjlehet, ez azonban végül nem került a

fogyasztókhoz, mert a távhőtámogatásra szedett díjtételt megemelték ezzel az összeggel, így a végfogyasztói áron a lépés végül nem változtatott. A távhőfíllér megemelésére alapvetően a rezsivágás miatt volt szükség, mert a nagyobbbrészt önkormányzati tulajdonban lévő távhőszolgáltatók esetében jóval kisebb tér állt rendelkezésre a díjsökkentés áthárítására.

A földgáz-kereskedelemben a részben eltérő szabályozási, kereskedelmi és árazási feltételek miatt kevésbé volt tapasztalható a villamos energiánál igen egyértelműen megjelenő újabb keresztfinanszírozási elemek megjelenése. Érdekesség azonban, hogy a januári díjsökkentés egyik elemeként a lakosságot mentesítették a biztonsági készletelési díj megfizetése alól. A díjtételt az időközben az állam által felvásárlási célpontként megjelölt algyői stratégiai gáztároló megépítésének költségeire, illetve az abban tárolt biztonsági készletre fizetik a hazai gázfogyasztók annak érdekében, hogy egy esetleges, a 2009. januári eseményekhez hasonló krízis esetén a hazai fogyasztók ne maradjanak földgáz nélkül. Januártól azonban éppen

az a lakosság nem fizeti meg ezt a díjat, amely egy esetleges gázválság esetén az ún. kikapcsolási sor végén van, tehát amely a legtovább számíthat gázellátásra a stratégiai készlet felszabadítása által, szemben azokkal a gázfogyasztó társaságokkal, amelyek a jövőben is tovább fizetik a készletezési díjat.

A jelenlegi ismeretek szerint júliustól 10 százalékkal csökken a lakossági vízközműszolgáltatás, a hulladékkezelés és a palackos gáz ára (legutóbbi már akár júniustól), továbbá legalább 20 százalékos mértékben a kéményseprés díja. A kormányzó erő ezen túlmenően még idén további díjcsökkentést hajthat végre a lakossági földgáz-, villamosenergia- és távhőszolgáltatásban. A vezetékes energiaszolgáltatások ismételt csökkentésével kapcsolatos mértékek egyelőre még ismeretlenek, de a választások közeledtével várhatóan ismét szabad szemmel jól látható vágásról határozhat majd a kormányzat.

Az új díjcsökkentések részletei még nem ismertek, így egyelőre még nem lehet tudni, hogy a szélesebben vett piac mely szereplői, és mekkora mértékben viselik majd az újabb kieső bevételekből származó terhet. Tekintettel azonban arra, hogy már a janu-

ári díjcsökkentésnél is díjemelésekkel voltak kénytelenek szembenézni a nem lakossági, illetve nagyobb fogyasztók, korántsem lehet kizárni annak lehetőségét, hogy a júliusban, illetve a várhatóan ősszel megvalósuló újabb lakossági díjcsökkentések további tehernövekedést, díjemelkedést hoznak a vállalati fogyasztók számára.

Összességében tehát érdemben növekedő kockázatok mutatkoznak jelenleg a vállalati szegmens közműkötségeinek kalkulálásában, így a beszerzési szerződések megkötésénél a szokásosnál is nagyobb figyelmet kell fordítani azokra a technikai részletekre, amelyek az esetleges jogszabályváltozásokból eredő többletterhek viselését illetik. A kérdést nehezíti, hogy a kereskedők rendszerint egyéves időtartamra szerződnek a fogyasztóikkal, ami az elmúlt években tapasztalt változó szabályozói környezet mellett egyre nehezebben tervezhető időtávnak tűnik. A földgáz esetében az országos fogyasztás további csökkenése a gázpiaci túlkínálat erősödésének irányába hat, így a júliusban esedékes gázévforgatóig tartó időszakban most lehetőség mutatkozik a kedvezőbb árú gázbeszerzésre. Az árampiacon azonban a 2013-ra szóló ellátási szerződések meghatá-

rozó részét már a rezsivágás előtt megkötötték, így a piaci szereplők nem is ismerhették a kormányzati lépésből fakadó többletkockázatokat, illetve áremelő tényezőket. Az egyre inkább összetettebbé váló piaci és szabályozási helyzetben felértékelődhet a különböző beszerzési tanácsadók szerepe, akik mind a kockázatok csökkentésében, mind az elérhető legalacsonyabb beszerzési ár elérésében segítséget nyújthatnak.

Bár a magyar háztartások arányaiban valóban többet fizetnek a rezsivel kapcsolatos kiadásokra, mint a legtöbb európai ország, azonban a probléma elsősorban nem a hazai magas szolgáltatási árakban, hanem az alacsony bérszínvonalban keresendő. A kormány azon törekvése, hogy csökkentse a hazai lakosság terheit, természetesen egyértelműen támogatandó cél, azonban a szakmai egyeztetést nélkülöző, jelentős horderejű döntések nagymértékben visszavetik a befektetői bizalmat, másrészt pedig a lakossági és vállalati szegmens közötti keresztfianszírozások kiépítése a piacot torzító, a hazánkban üzemelő vállalatok versenyképességét rontó folyamatokat idéznek elő, amelyek negatívan befolyásolják Magyarország növekedési kilátásait.

HIRDETÉS

Magyar Telekom Nyrt. eladó és bérelhető ingatlanok

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



Budaörs
Gyár u. 2.

Funkció: raktárbázis
Épületterület: 10 969 m²
Telekterület: 71 100 m²
Visszabérlés: –



Budapest, XI.
Budafoki út 59.

Funkció: iroda
Épületterület: 1 917 m²
Telekterület: 3 057 m²
Visszabérlés: –



Sopron
Széchenyi tér 7-10.

Funkció: iroda és technológia
Épületterület: 7 044 m²
Telekterület: 3 584 m²
Visszabérlés: 1 868 m²



Budapest XV.
Kert köz 20.

Funkció: iroda és technológia
Épületterület: 1 189 m²
Telekterület: 1 612 m²
Visszabérlés: 450 m²

Households get overhead costs cut, but what is happening to corporate consumers?

The reduction of overhead costs introduced this January resulted in an energy cost increase for the corporate sector. At the same time, the government has now announced further cuts designed to benefit the average household. Will corporate customers have to pay for this, too?

GÁBOR PATKÓ

WITH NEXT YEAR'S elections approaching, the government's position on overhead utility costs has been stepped up a gear. Following the January cuts on the energy tariff, households' water supply, waste management, chimney maintenance, and bottled gas prices might decrease even further by this summer. However, while the government is decreasing household tariffs, tariffs for the industrial sector are likely to increase.

Cross financing between the private and the corporate sector is nothing new in Hungary. It also took place in the past when, for instance, regulators would redefine the price structure at the expense of more affluent customers in order to support those households in difficult financial situations.

Last December, when the new annual overhead cost reduction was announced, the first question that came up was how would the authority (at that point, still called the Hungarian Energy Office) and the government cover the losses that would result from this move. This welfare measure negatively affected many aspects of the non-residential sector, having the biggest impact on the electricity market. A significant element of the electricity tariff reduction is the fact that households have been made exempt from paying into the green energy subsidiaries. In other words, whereas previously each and every electricity market consumer had to pay a surplus for the energy produced by biomass plants, solar power plants, and wind farms, starting from January, only big business consumers have to contribute to the renewable energy subsidiaries. Changes were also



introduced to the field of network charges in 2013. For consumers with low-voltage power connections (households and small businesses) the network service fee has been reduced. However, for consumers with large voltage connections, network access and service fees have actually increased.

There is also another hidden price increase connected to the energy market, which actually affects both private and corporate consumers. According to the energy law, part of the energy price of each kilowatt-hour is designated to specific funds with specific purposes. With these so-called 'separate funds', the domestic consumers are supporting projects like the power plant in Vértes and the associated mine located there (thus, this money has been called 'coal fillér' [Hung: farthings]) as well as public heating subsidies ('district heating fillér') and the purchase of discounted energy for active and retired

employees in the energy industry. In the second half of March, the Parliament rearranged these rates following a proposal made by the Ministry of National Development: the line item designated for the coal industry's structural changes was reduced by 11 fillér. However, this reduction did not reach consumers, since the line item for supporting district heating was increased by the same amount and, in the end, the final price paid did not change at all. The increase in public heating support was necessary following the cost cut for overhead expenses. District heating providers – mainly owned by local governments – had less room to maneuver around the tariff reduction.

Cross financing is not so obvious in the natural gas industry as it is the energy market. This is mainly due to its different regulatory, trade, and pricing features. It is interesting to note, however, that – as part of the January overhead cost cut package – households were exempt from paying the security stock surcharge. The revenue from this charge covers the construction costs for a strategic gas storage facility located in Algyő (in the meantime, this property has become a new acquisition target for the state) as well as further security reserves. Domestic gas consumers are paying these charges so that in a crisis situation – for instance, the events from January 2009 – domestic customers will not be left without natural gas. From January, however, households have been exempted from these charges. Households are the last ones in the so-called 'switch-off line' in the case of a crisis. In fact, it is they who benefit in

the long term from the supply of strategic gas reserves. Yet, it is companies who will continue to pay these inventory charges far into the future.

Based on the information currently available to us, starting from July, prices for residential utility services such as residential water supply, waste management, will decrease by a further 10% and chimney maintenance prices will drop by 20%. Bottled gas prices will drop by another 10% already in June. In addition, the government might decide to reduce households' gas, electricity, and district heating tariffs even further during the year. The exact reductions proposed for the fixed-line energy service tariffs is still unknown, however, with elections approaching, it is probable that the government will decide to introduce a visible cut.

Details on the new price cuts have not been released, so, it remains uncertain which market players will bear the burden of the costs resulting from the loss of revenue and to which extent. Given, however, that non-residential or larger consumers faced price increases already in January,

we can by no means rule out the possibility that the residential tariff cuts coming in July (or even by fall) will mean further burdens and price increases for corporate customers.

Overall, we can say that the risks associated with utility costs developments are increasing for the corporate sector. Companies need to pay special attention to the technical details nestled within their procurement contracts, within the regulations on burden-sharing, and - in any case - of legislative changes in general. This is even more complicated as dealers typically conclude one-year period contracts with their consumers and, considering the regulatory environment in recent years, is a particularly difficult period to plan ahead. In the case of natural gas, the decline in domestic consumption further increased the over-supply, thus, until the gas contracts' next anniversary (due this July) it is possible to purchase gas under more favorable conditions. Most of the 2013 supply contracts were concluded prior to the overhead cuts on the power market. Therefore, market players were not aware of the

additional risks associated with the government's decision or the price increasing factors. As the market and the regulatory environment became increasingly complex, the role of procurement consultants becomes an increasingly key element. Consultants can assist by helping to minimize the risks and to achieve the lowest possible purchasing price.

Although Hungarian households indeed spend proportionally more on overhead costs than most consumers in other European countries, the primarily problem is not the high prices but relatively low wages. The government's effort to reduce the burden on the domestic population is, of course, a valid one. However, these far-reaching decisions, which have been taken without any prior professional consultation, will largely set back investor's confidence. Furthermore, the existing cross financing between the corporate and the residential segment will lead to market distortions and will debase the competitiveness of companies operating in Hungary. All in all, these factors and their outcomes will all negatively impact Hungary's growth prospects.

ADVERTISEMENT



THE NEXT OFFICE OF YOUR COMPANY WITH NEXTRAS!

Rent an office now in Terrapark Next A or B and you can get all the possible benefits and extra services. The bigger the rented space and the longer the rental period, the more extra services you get!

AZ ÖN CÉGÉNEK KÖVETKEZŐ IRODÁJA NEXTRÁKKAL!

Béreljen irodát most a Terrapark Next A vagy B épületben, és azonnal igénybe veheti kedvezményes szolgáltatásainkat. Minél nagyobb területet bérel, minél hosszabb időre, annál értékesebbek az igénybe vehető kedvezmények!

CONTACT US! / LÉPJEN VELÜNK KAPCSOLATBA!

→ H-2040 Budaörs, Puskás Tivadar u. 4. → www.terraparknext.com
→ info.budapest@eur.cushwake.com → +36 1 268 1288

J.P.Morgan

CUSHMAN &
WAKEFIELD

CONVERGENCE



A távhő lett a befutó Budapesten

Az elmúlt években számos nagyobb ingatlanfejlesztés döntött a távhőszolgáltatás mellett, ami jól bizonyítja, hogy – ellentétben a közvélekedéssel – a távhő igenis lehet értéknövelő tényező az ingatlanok esetében. Fekete Csabával, a Főtáv Zrt. vezérigazgatójával beszélgettünk.

PATKÓ GÁBOR

HOGYAN ÉRINTETTE a rezsicsökkentés a távhőszolgáltatást, illetve a Főtávot?

A távhőszolgáltatók általánosan nem szenvedtek rendkívüli véráldozatot a januári 10 százalékos díjcsökkentésből fakadóan, bár hozzá kell tennem, hogy például a Főtáv esetében messze nem kaptunk akkora kompenzációt, mint amekkora bevételkiesést a lépés okozott, azonban a különbözetet a saját költségeinken elért megtakarítással fedezni tudtuk.

A politikai kommunikáció szinte már egyértelművé tette, hogy a következő fűtési szezon kezdetén, tehát idén ősszel további díjcsökkentési lépések következnek. Milyen lehetőségek jöhetnek szóba a távhőellátásban a további tarifavágások forrásainak megtalálására?

A távhőszektor pusztán hatékonyságjavító lépésekkel nem képes fedezni az ilyen méretű díjcsökkentéseket, vagyis kompenzációra a jövőbeni hasonló lépéseknél is szükség lesz. Ez történhet célzott pénzügyi támogatások útján, de megvalósulhat a hatóságilag meghatározott hőtermelési árak csökkentése által is. További lehetőségként mutatkozik, hogy a szektornak kedvezőbb árú földgázforrásokat biztosítanak. Akárcsak a januári rezsivágásnál, a távhőszektort felügyelő közműhivatalnak (MEKH) egy újabb díjcsökkentés esetében is alapvetően ezekből a lehetőségekből kell összeállítania azt a kompenzációs modellt, amely a távhőellátás zavartalan működésének fenntartásához szükséges.

Az elmúlt években rendre felmerült az alapvetően földgázra épülő hazai

távhőellátásban az alternatív, megújuló energiaforrások becsatolásának igénye. Milyen lehetőségek láthatók ezen a téren, gondolkodik-e a Főtáv jelen pillanatban zöldhőbeszerzése növelésén?

Országos szinten a megújuló alapú termelés egyik fő lehetősége a biomassza, ami továbbra is napirenden van, tény azonban, hogy nem sok ezzel kapcsolatos beruházás valósult meg az elmúlt időszakban. Ennek egyik oka, hogy még jelenleg is komoly vita zajlik arról, pontosan mekkora az a biomassza-potenciál, amit az ország energetikai célra hasznosítani tud. Itt nagyon körültekintően kell eljárni, ugyanis amennyiben túlzottan elengedik ezt a hőtermelési módot, akkor idővel könnyen kevésnek bizonyulhat az országon belül rendelkezésre álló biomassza.

A másik hangsúlyos lehetőség a geotermia, amelynek egészen biztosan sokkal komolyabb létjogosultsága van a magyar távhőellátásban, mint ahogyan azt jelenleg tapasztaljuk. Ennél az energiaforrásnál azonban azt kell figyelembe venni, hogy ahhoz, hogy egy geotermikus forrást rá lehessen kötni a távhőellátásra, sok további kísérő beruházásra is szükség van. Nagyon fontos például, hogy az adott rendszer képes legyen fogadni a geotermikus forrásból származó hőt, és mivel Magyarországon viszonylag magas hőfokú távhőrendszerek vannak, ezért adott esetben ehhez a teljes rendszer átalakítására is szükség lehet.

Azonban Budapesten, a Főtáv ellátási területén ezekkel az energiaforrásokkal csak igen korlátozottan lehet számolni.

Igen, a főváros adottságai nem teszik lehetővé, hogy nagyobb méretekben biomassza alapon vagy geotermikus hőforrások által hőt szerezzünk be, de az ország más településein ezek a megoldások jó lehetőséget nyújthatnak a hőárak csökkentéséhez, az alapvetően importból származó földgáz részleges kiváltására. Budapesten és talán még egy-két nagyobb városban azonban hasonlóan jó lehetőségeket látok a hulladék energetikai célú hasznosításában, például Budapesten a Hulladékhasznosító Mű kapacitásnövelésével igyekszünk az így termelt energia arányát növelni. Ez komoly kitörési pont lehet, hiszen az eljárás elsődleges funkciója a hulladék ártalmatlanítása, így a keletkező hő mint „melléktermék” nagyon kedvező árú hőforrást jelenthet a távhőszolgáltatás számára.

Budapesten jelenleg a szolgáltatott hőmennyiség mintegy 96 százaléka földgázhoz kötődik, míg a hulladékegetéssel, illetve egyéb kisebb megújuló beruházással realisan ezt 80 százalék közelébe lehetne szorítani. Ehhez persze nagyon sok munkára van szükség, elsősorban a lakosság megnyerése tekintetében. Komoly PR-tevékenységre van szükség annak érdekében, hogy a hulladékegetéssel kapcsolatos kételyeket eloszlassuk, hogy elmagyarázzuk, egy korszerű égető működése nem okoz ártalmas légszennyezést, ezzel szemben segít kezelni a hulladékkal kapcsolatos problémákat, és olcsó hőt biztosít a város lakói számára.

A hatékonysági programok, illetve a tudatosabb fogyasztói magatartás a felhasználás csökkenését idézik elő, ez azonban értelemszerűen növeli a rend-

szer fajlagos költségeit. Miként képes kezelni ezeket a folyamatokat a Főtáv?

A Főtáv által szervezett lakossági energiakorszerűsítési programjaink kifutóban vannak, az utolsó hullám idén, legkésőbb a következő év elején lezárul. A magyar adottságok mellett, illetve a távhőszolgáltatás minőségének javítása érdekében nagyon fontosnak tartom ezeket a programokat, amelyek keretein belül az ellátott lakások kb. 20 százalékánál sikerült korszerűsíteni – az ingatlanokhoz tartozó – szekunder rendszereket. Kialakítottuk a szabályozhatóságot, igény esetén költségosztókat szereltünk fel. Hasonló fejlesztésekre a továbbiakban is szükség lenne, azonban jelenleg nincsenek állami források erre a célra, a lakástulajdonosok pedig csak elvétve képesek tisztán önerőből finanszírozni a beruházásokat.

Ennek ellenére több kisebb projekttel, mintaházakkal, új lakossági szolgáltatások bevezetésével szeretnénk bebizonyítani, hogy – ellentétben a közvélekedéssel – a távhő igenis lehet értéknövelő tényező az ingatlanok esetében.

Ezek a programok a lakossági fogyasztás csökkenését is elősegítik, így a kieső mennyiségek pótlására szélesítenünk kell a hőpiacunkat, vagyis önkormányzatokat, illetve kereske-

delmi ingatlanok tulajdonosait igyekszünk arról meggyőzni, hogy a távhőellátás korszerű, környezetbarát és költséghatékony megoldást jelent a hőszükségleteik kielégítésére. Azt gondolom, hogy ezen a területen az elmúlt évek egyértelműen minket igazolnak, hiszen a viszonylag kevés számú nagyobb ingatlanfejlesztés közül a legtöbb a Főtáv szolgáltatását választotta. A tavalyi év legnagyobb sikerének a Vision Towers irodaházat tartom, amelyet valóban öldöklő versenyben sikerült megnyernünk, de szintén az elmúlt években döntött mellettünk az Árkád II, az Atenor irodaháza és az Allee is.

Miért döntenek a beruházók a távhőszolgáltatás mellett?

A távhő mellett szól például, hogy a Főtáv bizonyos beruházási elemeket magára vállal, így az épületekben lévő hőközpontokat rendszerint mi építjük. A távhőellátás kisebb területi igényt is jelent egy gázkazánnal szemben, ami szintén számítani szokott az ingatlanépítőknel,

illetve egyre több esetben előtérbe került a távhő környezetbarát minősítése is, ami például a Vision Towers elnyerésénél is fontos tényező volt. Ezeket a szempontokat egymás mellé helyezve, a versenyképes ár biztosítása mellett bőven tudunk megfelelő ajánlatokkal szolgálni az ingatlanpiac számára. Ezen az úton haladunk tovább, azonban a kevés irodaház-építés miatt további piacok felé is nyitunk, így például jó lehetőséget látunk az önkormányzati ingatlanok ellátásában. Sok önkormányzati intézmény fűtési rendszere felújításra szorul, és ezeknél az épületeknél, amelyekhez egyébként is hozzá kellene nyúlni, a Főtáv nagyon versenyképes ajánlatot tud tenni.

Tehát akkor nem csak az új építésű ingatlanok jöhetnek szóba.

Pontosan. A fő momentum jellemzően az, amikor a gázkazánt ki kell cserélni. Ez könnyen több tízmilliós nagyságrendű költséggel járhat, és ezekben az esetekben érdemes számolni a távhővel. Több olyan társasház van, amely korábban levált a hálózatunkról, de azután ismét a mi szolgáltatásunkat választotta. Ha valaki most az új gázkazánnal jár összes szükséges ráfordítást tisztességesen számításba veszi, akkor költség alapon egyértelműen a távhő mellett fog dönteni.



District heating tops the charts in Budapest

In recent years, many major real estate projects have opted to contract the local district's public heating provider. This clearly indicates that, contrary to popular belief, district heating can add value to a property. We spoke to Csaba Fekete, CEO of Főtv (Budapest District Heating Works).

GÁBOR PATKÓ

WHAT KIND OF impact did the overhead cost cut have on district heating providers and, in particular, on Főtv?

District [public] heating providers did not suffer much from the 10% cost cut introduced in January. Although, I must add that – regarding Főtv – the compensation we received is far from adequate to make up for the reduced income. Nevertheless, we managed to make up the difference by reducing our own costs.

Politicians have made it quite clear that, by the beginning of the next heating season, – namely, by fall – further tariff cuts are expected. What kind of resources do district heating providers have to cover these reductions?

District heating suppliers are not able to cover this size of reduction alone, especially along with improved efficiency measures; thus, some kind of subsidy will be required in the future, as well. This could be fulfilled via targeted, direct financial support or by reducing heat production prices, a figure set by the authorities. A further option is to provide the sector with more affordable natural gas. Much like the overhead cuts in January, in case of further reductions, MEKH (the district heating system's supervisory body) will basically have to compile a compensation model including these elements. This will be necessary for maintaining the smooth operation of district heating.

The belief that we need to be using alternative renewable energy sources for district heating, rather than natural gas,



comes up quite frequently these days. What are the possibilities in this sector? Does Főtv consider increasing its green heating supply?

Biomass is currently the main option for heat production based on renewable sources, on a nation-wide scale. This remains on the agenda, however, it is a fact that not a lot of investment has been put into this field in recent years. One reason is that there is a serious debate going on about the exact size of biomass potential in terms of the country's energy use. We have to be very careful here, because if too much of this heating source is produced than the country's available biomass might become insufficient in the long run.

Geothermal energy is another option

and it certainly has the potential to be a more serious contender on the Hungarian district heating supply market than we are currently seeing. With this energy resource, we have to take into consideration the many other accompanying investments will be required before connecting a geothermal supply line to a district heating system. The system must to be able to receive heat from multiple geothermal sources and – since Hungary has relatively high temperature heating systems – the restructuring of entire systems might be required in some cases.

However, in the areas supplied by Főtv in Budapest, alternative energy resources are sparse.

Yes, the capital's subsidies haven't facilitated the use of biomass or geothermal sources on a grand scale. Yet, in other parts of the country, these solutions are providing opportunities to decrease heating rates and to (partially) replace imported natural gas. I think the utilization of waste for energy purposes is a good option for Budapest as well as for one or two other major cities. For example, by increasing the capacities of the Waste Utilization Works (Hulladékhasznosító Mű) in Budapest, we are also trying to increase the share of this energy source on the market. This could be a major breakthrough, as the procedure's primary function is waste disposal, thus, the generated heat is a "by-product" which can be supplied as district heating at a very reasonable price. Currently 96% of the heating supplied in Budapest is associated with natural gas. If we utilize waste incineration and other smaller renewable investments, this could be reduced to around 80%. Of course, a lot of work is required for this to happen, especially in terms of winning the public's support. Serious PR work would need to be done in order to dispelling public doubt about waste incineration, in order to explain that this advanced combustion does not pollute the air, but helps resolve problems related to waste, that it will provide cheap heat for the city's residents.

Efficiency programs and more conscious consumer behavior can result in decreased consumption, but this obviously increases the unit cost of the system. How does Főtv manage this process?

The energy upgrade programs organized by Főtv have almost been completed. The last wave will end this year, by the beginning of next year at the latest. I believe this program is very important considering Hungary's particular features and in terms of its main purpose – improving the quality of the public heating supply. Thanks to this program, we managed to update the secondary systems of properties associated with approximately 20% of our clients' residences. We developed a regulatory authority and, upon request, we installed cost splitters. More improvements like this will be also needed in the future, yet, there are currently no public funds available and homeowners are rarely able to finance such investments with their own sources.

Nevertheless, through a number of smaller projects and model houses and through the introduction of new retail services, we want to prove that, contrary to popular belief, district heating can undoubtedly add value to a property.

These programs will help reduce household consumption; therefore we will also need to widen our heating market in order to replace this loss of revenue. We intend to convince local governments and the owners of commercial property that district heating supply is a modern, environmentally-friendly and cost-effective solution. I think the developments in recent years have all clearly bore testimony for us, as the majority of the (relatively few) big real estate developments have opted for Főtv. Last year's greatest success was the acquisition of a new client, the Vision Towers office building, which we managed to win after fierce competition. Arcade II, the Atenor office building and Allee have all chosen us last year.

Why are developers choosing public heating providers?

One advantage of public heating is that Főtv is ready to undertake some infrastructural investment into their clients. For example, we will usually build a building's heating system. District heating systems require less space than a gas boiler, which is also an important factor for real estate developers. District heating's environmentally-friendly certification is also a factor of increasing importance; in fact, this was key in winning the Vision Towers office building. With all these advantages and a competitive price, we can make the most fitting offers to the real estate sector. We will continue this way, however, as there are only a few ongoing projects, we will have to open ourselves up to new markets as well. For instance, we see local government property as a good market opportunity. Several local government properties' heating systems need renovation. Főtv can provide these buildings, which in any case need a full renovation, a very competitive offer.

So, new buildings are not the only targets?

Exactly. Our main chance to win a new client is when their gas boiler needs to be replaced. This can easily cost tens of millions of forints and this is the point at which it is worth considering district heating. Several condominiums that previously detached from the network have again chosen our services. If anyone makes a serious cost calculation, weighing the cost of replacing a new gas boiler and the costs of public heating, they will definitively opt for district heating.

ADVERTISEMENT



Information:
www.portfolio.hu/en/events, sales@portfolio.hu

May 16, Hilton, Budapest

- ▶ The strategic role of FM – Opportunities and Challenges for FM and PM companies
- ▶ Real estate taxation – Best practices
- ▶ The role of FM/PM in creating value for investors – Facility and property managers at one table
- ▶ Corporate real estate issues
- ▶ Going abroad? Expansion opportunities for FM/PM companies

Partner

wts TAX LEGAL CONSULTING

Sponsors

CUSHMAN & WAKEFIELD

KESZ

STRABAG
Managing Buildings

TRI GRANIT
MANAGEMENT CORPORATION

1 KÉRDÉS – 3 VÁLASZ

Adáz küzdelem a kiskereskedelmi piacon

Az elmúlt évek gyengülő gazdasági mutatói egyre több bérlőt és bérbeadót kényszerítettek stratégiájuk átalakítására. A forgalom stagnál, az árverseny éles, a bérlők fizetési problémákkal küzdenek, a minőségi szolgáltatás azonban továbbra is alapkövetelmény. A kiskereskedelmi ingatlanok kezelésének kihívásairól és lehetőségeiről három szakembert kérdeztünk.

MAJOR KATALIN



BALRÓL JOBBRA: 1. PROSITS ATTILA, ÜGYVEZŐ IGAZGATÓ, WESTEND CITY CENTER; 2. KARAI PÉTER, ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS MARKETING IGAZGATÓ, FUTUREAL; 3. SCHAREK ZOLTÁN MRICS, PARTNER, INGATLANKEZELÉSI ÉS VAGYONKEZELÉSI ÜZLETÁGVEZETŐ, CUSHMAN & WAKEFIELD

FROM LEFT TO RIGHT: 1. ATTILA PROSITS, GENERAL MANGER, WESTEND CITY CENTER; 2. PÉTER KARAI, SALES AND MARKETING DIRECTOR, FUTUREAL; 3. ZOLTÁN SCHAREK MRICS, PARTNER, HEAD OF PROPERTY & ASSET MANAGEMENT



Prosits Attila, ügyvezető igazgató, WestEnd City Center

Az ingatlangazdálkodás legfőbb kihívását jelenleg a piaci szereplők szűkülése és a gyakori törvényi változások követése jelenti. Sok bérbeadó a mai napig nem talált új bérlőt a szerencséjének törvény miatt megüresedett üzlethelyiségeire, sőt láthatóan ez az önkormányzat által kiadott üzleteket is hasonlóképpen érintette. Egyre több a nemzetközi márkák által nyitott üzlet – szemben a hazai kis- és középvállalkozásokkal –, ugyanakkor szembevetendő, hogy az országba belépő nemzetközi márkák száma csekély, és az elmúlt években sem mutatott emelkedő tendenciát. A bérbeadói eszközök (felmondás, közös megegyezés stb.) a problémás, illetve nem fizető bérlők kezelésével kapcsolatban alapvetően nem változtak. A változás inkább abban érzékelhető, hogy a kevésbé sikeres létesítmények nagyobb engedményeket tesznek a bérlők felé, hogy megőrizzék használatukat. Márpedig a csökkenő bevételek

az esetek többségében csökkenő ráfordítást is jelenthetnek. Ez különösen a vidéki létesítményekben érezhető. A WestEnd City Center piacvezető szerepének és látogatottságának köszönhetően továbbra is fejleszt a bérlői mixet, amire a legfrissebb példa a 2013-as Desigual (150 nm) és Zara (2 500 nm) üzletek nyitása, valamint a 4DX moziterem kialakítása. A bérbeadások mellett a másik fő hangsúly a kintlevőségek kezelése, ahol szigorúan megköveteljük a szerződésben vállalt pénzügyi teljesítéseket, és a nem fizetők szerződését felmondjuk. A létesítményüzemeltetés piaci szereplőinek a csökkenő ráfordítások és a megszorítások mellett is biztonságos és minőségi szolgáltatást kell nyújtaniuk. Ráadásul az árfolyamok ingadozása is megnehezíti a tervezést és az üzemeltetést, miközben a bérlők kedélyére is kihat az így elszenvedett veszteség. Nemzetközi szinten az FM/PM területén vannak új gyakorlatok, de a minőségorientált professzionális szolgáltatások nagyon lassan tud-

nak gyökeret verni. Ennek gyakori oka, hogy a nem átlátható módon kezelt teljes üzemeltetési költségrendszeren belül a közvetlen költségcsökkentésben érdekelt megbízók hajlamosak irreálisan alacsony árú szolgáltatást választani. Ez a szolgáltató számára akár ráfizetést is jelent, de az életben maradás érdekében elvállalja; abban bízik ugyanis, hogy lesznek majd olyan tételek a rendszerben, amelyek segítségével mégis fedezhetők a veszteségei.



Karai Péter, értékesítési és marketing igazgató, Futureal

Az utóbbi évek legnagyobb kihívása a stabil gazdasági háttérrel rendelkező, kiegyensúlyozottan működni tudó bérlők felkutatása és velük a jelen piaci körülményekhez képest bérbeadói szempontból is előnyös feltételek kialakítása volt. A bérbeadók egyre inkább szembesülnek azzal a dilemmával, hogy az adott esetben hónapok óta üresen álló üzlethelyiségeiket szinte válogatás nélkül, gyorsan kiadják-e olyan érdeklődőnek, aki többé-kevésbé megfelel a bérbeadó által támasztott követelményeknek, vagy pedig tovább várjanak egy másik, még előnyösebbnek tűnő bérlőre. Szintén általános jelenség, hogy a kiskereskedelmi forgalmak csökkenése és az üzemeltetési költségek ezzel párhuzamos emelkedése miatt a bérlők menetrendszerűen bérletidő-csökkentést kérnek a bérbeadótól. Ezen kérések az esetek döntő többségében nem alaptalanok ugyan, de a bérlők az igények megfogalmazásánál nem veszik figyelembe, hogy a bérbeadó költségei (finanszírozás, működési költségek stb.) is évről évre emelkednek. Az üzemeltetők emiatt érdeke az üzemeltetési költségek leszorítása, hiszen a bérlőket ténylegesen a bérbeadónak kifizetett díjak végösszege érdekli, és kevésbé azok megoszlása. Az üzemeltetési költségek növekedését nem lehet a végtelenségig a bérlőkre áthárítani, tehát egy bizonyos szint után a költségek egy része akárhogy is, de a bérbeadót fogja terhelni. A költségek csökkentésére számos lehetőség nyílik, de minden egyes működő épület esetében van egy bizonyos szint, amely alá csak a szolgáltatási színvonal rovására lehet menni, hacsak a tulajdonos vagy üzemeltető nem hajlandó pótlólagos műszaki fejleszté-

sekre. Az igazán költséghatékony üzemeltetés érdekében, a műszaki tartalmat érintően a legfontosabb döntéseknek már az épület tervezési fázisában meg kell születniük, hiszen a beépítendő épületgépészeti, elektromos stb. rendszerek vagy akár az építészeti jellemzők jelentős hatással lesznek a későbbi költségszintre. A piac a bérleti díjak szintjén egyértelműen visszaigazolja a hatékony üzemeltetési modellt követő épületeket. A költségcsökkentés másik lehetősége az alvállalkozói szerződések időszakos felülvizsgálata. A késedelmesen, illetve nem fizető bérlők esetében a bérbeadónak számos lehetősége van a helyzet kezelésére. Ha a szerződés eredendően negyedéves bérletidíj-fizetési gyakoriságot határoz meg, akkor első lépésként érdemes havi fizetésre váltani. Ez segít a bérlő cash flow-ján, illetve a bérbeadó két hónappal korábban értesül a bérlő esetleges fizetési nehézségeiről. Ha az előbbi technika nem eredményes, akkor lehetséges a felhalmozott tartozás egy részének átütemezése az év olyan időszakára, amikor a kereskedelmi forgalom jellemzően magasabb, mint általában, így ideális esetben a bérlő a fizetéssel időről időre utoléri magát. A szerződés módosításával a bérleti díj átmeneti vagy állandó csökkentése szintén egy lehetőség, azonban ez már a bérbeadó szempontjából pénzügyi veszteséget jelent. Nyilvánvalóan az adott körülmények mérlegelése után elképzelhető, hogy a bérbeadó jobban jár, ha nem mondja fel a szerződést, és inkább elfogadja a csökkentett bérleti díjat, mintsem hogy vállalja annak kockázatát, hogy a bérlemény akár hosszabb időn keresztül üresen áll, és bizonytalan, hogy milyen gazdasági háttérű lesz az új bérlő. Ha a bérlő teljesen fizetéseképtelen, vagy megtartása a bérbeadó számára nem elfogadható mértékű áldozattal jár, akkor az egyetlen megoldás a szerződés felmondása.



Scharek Zoltán MRICS,
Partner, Ingatlankezelési és
vagyongazdálkodási üzletágvezető,
Cushman & Wakefield

Kétségtelen, hogy a kereskedelmi ingatlanok kezelése, üzemeltetése igényli a legösszetettebb szakértelmet és a legtöbb törődést a kezelt portfóliókon belül. Anélkül, hogy

különböbben részletes elemzésbe bocsátkoznánk, tényként állapítható meg, hogy az elmúlt évek gyengülő gazdasági mutatói egyre több bérlőt kényszerítettek kereskedelmi tevékenységük átalakítására, sőt nem is olyan ritkán a tevékenység abbahagyására is. A vásárlók zsebében kevesebb szabadon elkölthető jövedelem van, mint korábban, és a kevesebből is kevésbé bátran mernek költeni. Ezen folyamatok a bérlőket arra kényszerítették, hogy csökkentsék a költségeiket, ami a bérleményekre nézve jellemzően a bérleti kondíciók átalakításával és/vagy területcsökkentéssel járt. A változások ezzel párhuzamosan szorosabb együttműködésre készítették a bérlőket, a tulajdonosokat, a kezelőket és az üzemeltetőket. A bérlők tájékoztatása részletesebb a korábbiánál, a kereskedelmi központok marketingtevékenysége intenzívebb és többcsatornássá vált (a hirdetőtáblák mellett az internetes személyre szóló kampány már alap). A hírelevelék idejét felváltotta a vásárlási kedvezményeket nyújtó kereskedelmi kampányok ideje, ahol a meglévő vásárlói tortaszelet újraelosztásáért folyik a kielezett küzdelem. Apró kitekintésként azt tapasztaljuk a kollégákkal, hogy a változások száma a magyarországi ingatlanoknál nagyobb, és azok lefolyása sokszor gyorsabb, mint a többi régiós országban lévő hasonló pozíciójú kereskedelmi központ esetében, de kétségtelen, hogy a folyamatok iránya máshol is hasonló. A gazdasági visszaesés következtében az egyéb bevételek növelése nagyban felértékelődött, ezért a hagyományos üzletek hosszú távú bérbeadása mellett a területek, felületek, pavilonok bérbeadására a hagyományos bérlemények rövid távú bérbeadásával együtt több erőforrást fordítunk. Az ingatlankezelésben és -üzemeltetésben már több éve a költségek csökkentése került a tevékenységek fókuszpontjába. A tenderekre meghívott szolgáltatókat továbbra is szigorúan előminősítjük, hogy a szolgáltatás folyamatosságának fenntarthatóságával kapcsolatos kockázatát kezeljük. A folyamatos csökkentési kényszer következtében megnövekedt a tenderkiírások volumenét, hogy kedvezőbb árakat és feltételeket tudjunk elérni az energiabeszerezéseknél, az infrastrukturális és a műszaki üzemeltetés területén.

1 QUESTION – 3 RESPONSES

Fierce competition on the retail market

Within the past few years, weakening economic indicators have forced an increasing number of tenants and landlords to modify their strategies. Business is stagnant, price competition is fierce, and tenants are having difficulties making their payments. However, service providers are obliged to provide quality services, despite the cost cuts. Here, we discuss the challenges and opportunities associated with property management of retail space with three professionals in the field.

KATALIN MAJOR



Attila Prosits, General Manager,
WestEnd City Center

Property management's main challenge is the decrease in the number of market players and the follow up they must do on the frequent changes in legal regulations. Many landlords have still not found new tenants to take over the spaces that became vacant due to the Gambling Act. This has similarly affected retail spaces rented out by local governments. There are more international fashion brand stores currently operating (as opposed to domestic small and medium-sized enterprises) and, still, it is striking; the number of international brands entering the market is still quite meager and has not increase in recent years. The tools available to landlords in order to handle problematic and non-paying tenants (forced termination, termination by mutual agreement, etc.) have essentially not changed. Changes in strategy can mainly be seen in regards to less successful property, where landlords are willing to succumb to tenant demands so that their building remains occupied. In most cases, falling revenues also means decreasing expenses. This is particularly true for facilities in the ▶

countryside. Thanks to our market position and to the number of visitors, WestEnd City Center is still able to develop its tenant mix. The latest example of this is the store Desigual (150 sqm) that will open sometime in 2013 and Zara (2,500 sqm), and also addition of a 4DX cinema in the mall. In addition to rentals, managing outstanding debts is another key area. We require strict compliance with the financial terms established in our contracts and we simply terminate any contracts we have with non-payers. Facility managers need to provide safe and quality services, despite decreasing expenditure and the resulting spending reductions. In addition, the volatility of the exchange rate also makes planning and operation more difficult. Naturally tenants are also affected by these losses. Of course, there are new, updated international FM/PM practices, but quality-driven professional services are slow to take root. This is mainly due to the fact that within a non-transparent cost structure, clients – mainly interested in cost reduction – tend to choose services with unrealistically low prices. This could even actually mean additional costs for service providers, who nonetheless are willing to undertake this in order to survive: as they believe there might be some loophole in the system by which they may be able to cover these losses.



Péter Karai, Sales and Marketing Director, Futureal

The greatest challenge in recent years has been finding economically stable tenants with well-established business operations and to negotiate terms with these companies that – in the current economic situation – are favorable for the landlords. Landlords are increasingly faced with the dilemma whether they should rent their business premises – in some cases, which have been vacant for months – quickly or wait for the right deal. Should they settle for a tenant who more or less meets the requirements or should they wait for a more advantageous tenant? Another common predicament these days is that, due to the decline in retail sales and to the increase in operating costs, tenants are requesting rent reductions. In most cases, the requests are not unfounded, how-

ever, tenants oftentimes do not consider that their landlords' costs (financial, operating, etc.) have also increased from year to year. Ultimately, it is in an operators' interest to reduce operating costs, as tenants are more interested in the total cost of using the facility than they are in the breakdown. Increases in operating costs can not be passed on to the tenants forever, thus, after a certain point landlords will ultimately be burdened with these extra costs. There are a lot of opportunity ways to cost save, however, there is also a certain level – specific for every single building – below which one can only go at the expense of quality, unless the owner or operator is willing to simultaneously undertake the required additional technical improvements. For truly cost-effective operation, making right decisions regarding technology needs to be done during the planning phase. The building's mechanical, electrical, and other systems as well as the architecture features of the building itself will all have a significant impact on the structure's future costs. In terms of rental rates, the market clearly acknowledges buildings that feature an effective operating model. Another way to reduce costs is periodic review of the sub-contractors agreement.

Leasers can handle late or non-paying tenants in many ways. If the original contract specifies quarterly payments, than the first step should be to switch to monthly installments. This will improve the tenant's cash flow and the landlord will notice any payment difficulties two months earlier. If the above technique is not effective, than another possibility is to reschedule the payment of a part of the accumulated debt to a period when sales volumes are typically higher. Ideally, the tenant can catch up with the payments from time to time. A temporary or permanent rent reduction is also possible with a contract modification; yet, this means a financial loss for the landlord. Obviously, after considering all the factors at hand, it is possible that the landlord decides they are better off if they do not terminate the contract but accepts a reduced rent, rather than risking a long-term vacancy and acquiring yet another economically unstable tenant in the future. If the tenant is insolvent and keeping the tenant would mean an unacceptable sacrifice for the land-

lord, than terminating the contract is the only remaining solution.



Zoltán Scharek MRICS, Partner, Head of Property & Asset Management

There is no doubt that managing and operating retail property requires a most complex set of professional skills and requires the most care within one's managed portfolio. Without going into too much detail, I can say that it is a fact, that the past few years' weakening economic indicators have forced an increasing number of tenants to restructure their commercial activities or even to terminate them. Customers have less money to spend than they did in the past and they are even less bold in the way they spend what they have.

These trends force tenants to reduce their costs and, in terms of rental rates, this typically means they will modify their rental conditions and/or reduce the amount of space they rent. These changes have resulted in closer cooperation between tenants, owners and operators. Tenants are informed of the specifics in much more detail than in the past, the marketing activity of commercial centers has intensified and is channeled in multiple directions (in addition to billboards, personalized web campaigns are a default). Newsletters have been replaced with discount campaigns. The fight for redistributing existing customers is fierce. Increasing other sources of revenue has become of key importance following the economic downturn. Besides the traditional long-term leasing of commercial property, we are also focusing on leasing out spaces (surfaces, pavilions) as well as on short-term lease agreements. For several years, our main property management and operation focus had been cost reduction. All the service providers, which are invited to tenders, are closely evaluated in order to manage the risk associated with service sustainability. As a result of the continuous cost pressure, we have increased the volume of our tenders so that we can achieve more favorable prices and better conditions from energy suppliers, infrastructure providers, and technical operators.

Szokjunk hozzá lakásaink új árához?

Lakástulajdonosok százezrei tapasztalták meg az elmúlt négy-öt évben, hogy mekkorát képesek zuhanni a lakásárak rövid időn belül. Az árak esése azonban nem minden szegmenst érintett azonos mértékben, ahogy várhatóan a lassan beinduló növekedés sem fog. De mikor és mitől lesz itt árnövekedés és növekvő kereslet a lakáspiacon?

DITRÓY GERGELY

2012 végeztével immáron hat éve (2007-től) hallgatja a magyar lakosság és annak lakástulajdonnal rendelkező része, hogy reál értelemben (vagyis fogyasztói árindexszel deflálva) csökken az ingatlanok értéke, és négy éve (2009-től) már azt is, hogy nominális értelemben is ugyanez a helyzet, vagyis a hazai lakások átlagos eladási ára is folyamatosan visszaesésben van. Elemzők, szakértők, vérmérséklettől függően, de kincstári optimizmus jelleggel már 2009 vége óta hosszú stagnálásról, lassú és keserves növekedésről beszélnek, ám ezen pozitív szemléletű jóslatok bevalásának egyelőre híre-hamva sincs. A kormány egy-egy, a lakáspiac élén-

kítésének szándékával időről időre odavetett morzsája okán ugyan újra felharsognak az átmeneti örömdókok, ám egy-két hónap hatástalan várakozás után elhalkul a piac, és kezdődik az újabb csodavárás.

Érték és ár

Hosszú beszélgetéseket lehetne folytatni a két fogalom lakáspiaci értelmezéséről. Egy lakásnak minden esetben van/lehet használati, érzelmi és/vagy presztízs értéke egyaránt. Aktuális ára azonban mindig csak egy van, éppen az, amin adott pillanatban megtörténik a lakás adásvétele. Ameddig nincs szó adásvételről, addig csak elméleti a laká-

sunk árával kapcsolatos minden feltételezés. A mai viszonyok között szinte biztosan jóval kevesebbet ér, mint azt szeretnénk. Az árakkal és értékekkel kapcsolatos összefüggést azonban érdemes mélyebben is megvizsgálni, hiszen a lakáspiac elég heterogén, nem minden lakás ugyanolyan. A különböző alpiacokon, a különböző szegmensekben egymástól teljesen eltérő ármozgásokkal is találkozhattunk az elmúlt években. Az egyes lakásoknál pedig a természeti és épített környezet, valamint az egyéb szubjektív szempontok azok, amik a végső árat befolyásolják, teljesen eltérve akár az általános, átlagos piaci tendenciáktól. Lehet az akár rózsa-▶

HIRDETÉS



Új FM üzemeltető az INFOPARKBAN

Az osztrák PORR építési konszern része, a PORREAL csoport 2012. áprilistól lépett be Magyarországon is az ingatlangazdálkodási és létesítményüzemeltetési piacra. A PORREAL irodaházak, hotelek, bevásárlóközpontok és más kereskedelmi ingatlanok számára kínál megoldásokat Facility, Property és Asset Management, valamint Consulting területen. A társaság szolgáltatásait Magyarországon többek között olyan neves ügyfelek veszik igénybe piaca lépése óta, mint az UNIQA Real Estate, Convert Immobilien Gruppe, S-Immo, Hapimag.

2013. január 1-jétől az osztrák PORREAL magyarországi leányvállalata, a PORREAL Ingatlankezelési Kft. látja el az IVG tulajdonában lévő számos épület, mint az Infopark B, C, E, I épületek, valamint a RiverPark, StefániaPark, Oktogon Irodaház és Parkolóház, Andrassy 11, Andrassy 12 és K6 műszaki és infrastrukturális üzemeltetését.

A PORREAL szakemberekből álló csapata a megszokott műszaki üzemeltetési szolgáltatásokon felül törekszik a bérlőkkel való harmonikus kapcsolat kialakítására, valamint az üzemeltetés szervezésére és fejlesztésére vonatkozó javaslatokat a tulajdonosi igények és szempontok előtérbe helyezésével fogalmazza meg.

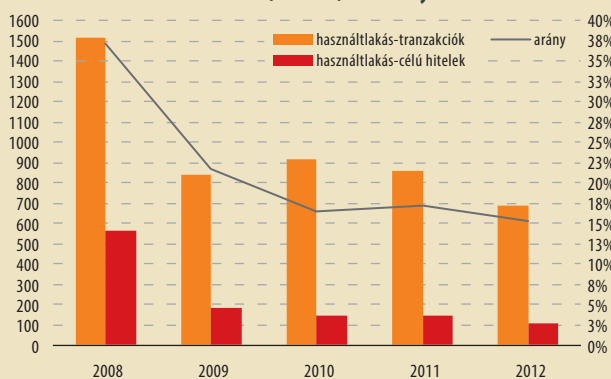


PORREAL Ingatlankezelési Kft.
Ügyvezető Igazgatók: Barabás Géza,
Gelencsér Zoltán

Kapcsolat
Cím: 1053 Budapest, Szép utca 2.
E-mail: office.budapest@porreal.com
Telefon: +36 1/235 02 97
Fax: +36 1/235 02 98

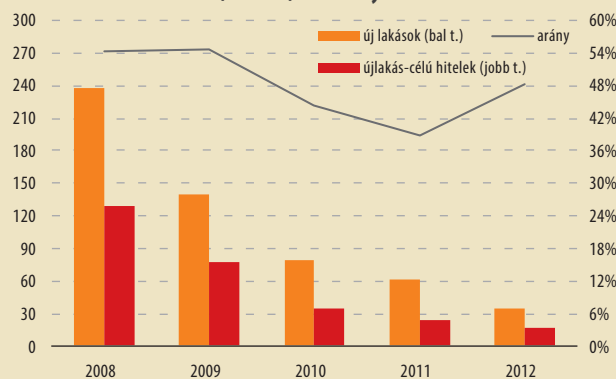
- ▶ **ASSET MANAGEMENT**
- ▶ **PROPERTY MANAGEMENT**
- ▶ **FACILITY MANAGEMENT**
- ▶ **REAL ESTATE CONSULTING**

Használtlakás-tranzakciók és használtlakás-célú hitelek
volumene (Mrd Ft) és arányuk



FORRÁS: KSH, RESOURCE

Újlakás-tranzakciók és újlakás-célú hitelek volumene
(Mrd Ft) és arányuk



FORRÁS: KSH, RESOURCE

dombi villalakás, akár külvárosi panellakás. Jó példa erre a kiváló minőségű, jó elhelyezkedésű kis és közepes méretű budai és pesti belvárosi lakások, amelyekből korlátozott mennyiség található a piacon, illetve az országos átlagnál jobban prosperáló városaink, mint Győr vagy Kecskemét lakáspiacai, ahol a fizetőképés kereslet igényei sokszor meghaladják a minőségi kínálatot. A kérdés azonban az, hogy mitől nőhetnének a jövőben az árak?

Se hitel, se bizalom

A dolgok azonban viszonylag egyszerű módon függnek össze a lakáspiacon is. A kereslet, valamint az elérhető hitelek és lakásvásárlási ösztönzők együttese hajtja az árakat, az árak emelkedésével pedig egyre több vállalkozó hajlandó fejleszteni a várható profit reményében, ami optimális esetben (sajnos hazánkban vannak rossz példák

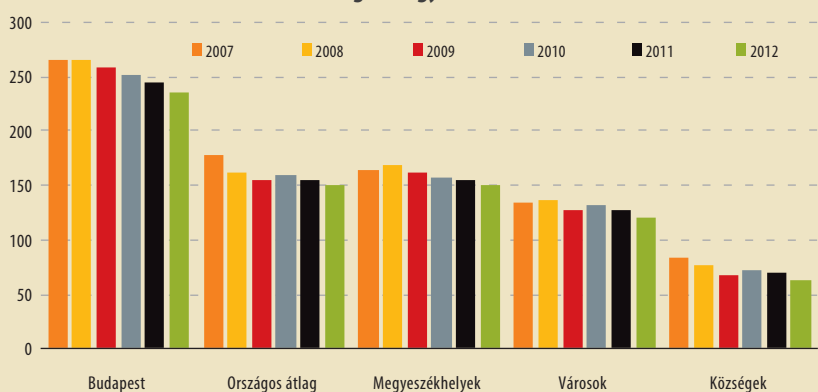
is) a lakásállomány minőségének javulásához vezet. Az áremelkedéshez szükséges feltételek közül azonban jelenleg csak egyvel rendelkezik a piac, a kereslettel, ám ez is csak elméleti, hiszen a szintén évek óta tartó tranzakciószám-visszaesés – 2007-ben még 191 ezer eladott lakást regisztrált a KSH, 2012-ben csupán 73 ezret – jól mutatja, hogy mennyivel is szűkült a lakáspiac. Az árak növekedését leginkább visszafogó tényező, ami egyben a legnagyobb felelőmet és bizonytalanságot is kiváltó piaci elem, a hitel. Vagyis leginkább a hitel hiánya és a lakásvásárlásokon belül a hitelek arányának visszaszorulása. Sokaknak, akik ma azért vannak felháborodva, mert a lakásuk ára akár milliókkal is csökkent, és hibáztatják – sokszor jogosan – a bankokat, hogy ezt a helyzetet ők idézték elő gátlástalan üzletpolitikájukkal, érdemes végiggondolniuk, hogy a mostanában csak ördögtől való dologként emlegetett hitel és hitelezés beindulása nél-

kül vajon honnan lenne a leendő vevőknek pénzük arra, hogy a mai árnál magasabb összegeket fizessejenek egy lakásért. Azok a lakáspiaci árak, amelyeket oly sokan visszaírnak, pont azért alakulhattak ki, mert sokszor gondolkodás nélkül öntötték a hitelt a bankok a lakosságnak a vásárláshoz.

A grafikonokon is jól látható, milyen mértékben esett vissza a tranzakciók mintegy 97 százalékát adó használt lakásokhoz felhasznált hitelek aránya. Míg 2008-ban a teljes vételárnak 37, tavaly már csak 15 százalékát teremtették elő hitelből a vevők. Az új építésű lakásoknál – a 2012-ben eladott 73 400 lakás közül összesen 2200 volt új lakás – a felhasznált hitel aránya nem mutat jelentős visszaesést, sőt, a 2011-es szinthez képest újra növekedés tapasztalható, ám ebben a szektorban ez hagyományosnak mondható.

Ugyan a reklámok szerint az ország egyre jobban teljesít, a bérből és fizetésből élő emberek reáljévedelme nem növekedett olyan mértékben, hogy a hitelezés beszűkülése miatt a rendszerből kiesett milliárdokat pótolni tudják. Így talán nem megalapozatlan azt feltételezni, hogy – leszámítva a már említett szegmenseket – az erőteljesebb hitelezés beindulása, a hitelfelvételhez alapvetően szükséges jövőbe vetett bizalom maradéktalan helyreállítása nélkül továbbra is csak álmodozhatunk arról, hogy lakásunk árnövekedése akár csak az inflációt is képes lesz követni. Azonban a válság megtanította a lakosságot arra, hogy a hitelt mindenkinek úgy kell kezelnie, mint ahogyan azt az alkohol kapcsolatos kampányokban halljuk, „fogassza felelősséggel”.

Használt lakások átlagos négyzetméterára (ezer forint)



FORRÁS: KSH, RESOURCE

Shall we get used to the new prices of our homes?

In the past four or five years, hundreds of thousands of homeowners have experienced just how far housing prices can fall within a short time. Prices, however, did not drop equally for all the segments and, likewise, we can expect the eventual come back to be varying degrees of slow for the various segments. But what everyone wants to know is this: when will demand and prices begin to rise on the housing market and what will it take to increase them?

By the end of 2012, the Hungarian homeowners have heard, going on six years now (since 2007), that in 'real terms' (i.e., CPI deflated terms) the value of their homes is decreasing. In the last four years (since 2009), the same is unfortunately true also in nominal terms; thus, the average selling price of domestic homes has continuously fallen. Analysts and experts have been forecasting – with a hint of optimism – a long stagnation followed by a slow growth since the end of 2009. However, these happy ending predictions are yet to come true. Although great joy prevails on the market following the government's attempts, from time to time, to target the market's animation, after a month or two of ineffective anticipation, the market again fades and begins to wait for the next miracle.

Value and price

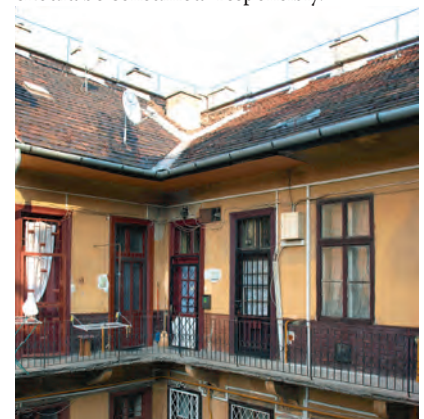
We could carry on endless conversations simply over the different interpretations of these two housing market terms. A flat holds many values; for instance, those of utility, sentimentality, and status. There is, however, only one relevant price – the price at which it is sold. As long as we are not talking about the sale, everything concerning the price of our flat is just theory. Further, considering the current environment, it is surely worth less than we want to accept. However, as the housing market is quite heterogeneous and yet every flat is different, it is worth considering the relationship between price and value in more depth. In the past few years, we had ample opportunity to experience completely different pricing developments taking place

on the various submarkets or segments. The natural and constructed environment (along with other subjective criteria) are both major factors in determining the final price. Further, the result of this equation can absolutely differ from the general market trends and can be relevant for everything to a villa in Rózsadomb or a suburban panel flat. A good example of this is a good quality, small to medium-sized apartment in either Buda or Pest, set in a good location. There is only a limited quantity of these available on the market. Another example is the housing market in prosperous towns like Győr and Kecskemét, where effective demand often exceeds quality supply. The question is, however, what might make prices rise in the future?

No credit, no trust

Quite simply put, everything is related on the housing market. The demand, the availability of credit, and home-buying incentives all drive prices up. As prices increase, so it follows that an increasing number of companies are willing to develop (speculating on its future profit), which optimally (unfortunately, there are counter examples of this as well in our country) would lead to an improvement in the quality of the housing stock. However, here and now, only one of the price-increasing factors is currently available on our market, namely, demand. And yet, this is only a theoretical demand, as the continuous decline in the number of transactions (Budapest's Central Statistical Office – Központi Statisztikai Hivatal or KSH – registered 191 thousand home sales in 2007 and only 73 thousand in 2012) demonstrates well how very much the market has decreased. One factor that actually plays a most important role in restraining a price increase and is, at the same time, the cause of a great deal of fear and uncertainty is credit: better said, it is the lack of credit and the decrease in the amount of available credit that is the source of much anxiety and stagnation. Those outraged that housing prices have decreased by millions and blame – and often rightly so – banks (as they brought this situation to being with their unscrupulous

business practices!), they should consider one thing: without re-launching the credit system, which is nowadays considered a very devilish thing, how might potential buyers collect enough funds to pay asking prices above the current level? Those housing prices, which many say they are now missing, have in fact evolved as many times over – as the banks continued time and time again to offer the population credit without thinking. The graphs provided here clearly exhibit just to what extent the share of credits in second-hand home sales, accounting for nearly 97% of all transactions, fell. While in 2008 a total of 37% of sales were fully financed with credit, last year this number was only 15%. Of the 73,400 homes sold in 2012, 2,200 were newly-built flats and the credit shares did not decline. Compared to 2011 levels, even a minor increase can be noted, however, this happens regularly in this sector. Based on all the advertisements, this country is doing much better. However, real income (salaries) has not increased to an extent that could possibly make up for the billions that simply disappeared from the system, due to the drop in available credit. So, apart from the above-mentioned segments, perhaps it is not unreasonable of us to assume, and state, that without fully re-launching the credit system and else wise fully restoring trust in the future, we all can simply dream that one day home prices will increase, if even just by inflation. Well, if anything, the crisis – much in the spirit of responsible alcohol-consumption campaigns – has certainly taught the public a value public service lesson; credit should be consumed "responsibly."



Fotó: Varga György /MTI

Honnan indulnak a startupok?

Mi köze a kockázati tőkének az instant irodákhoz? Hol kapcsolódnak az ingatlanbefektetések és a startup cégek? Hol vannak még lehetőségek az ingatlanbefektetési piacon? Bárány Kristóffal, a DBH Csoport befektetési igazgatójával beszélgettünk.

MAJOR KATALIN

HOGY ÉPÜL fel a DBH Group? Milyen kapcsolódási pontok vannak az egyes üzletágak között?

A DBH Csoport Hollandiából indult, és alapvetően tanácsadó cég volt. A cég a '90-es évek közepétől rengeteg befektetőt hozott Magyarországra, és gyakorlatilag erre épült a tanácsadási tevékenység, amely a könyveléstől kezdve az IT szolgáltatáson át a projektmenedzsmentig, számos komplex szolgáltatást foglalt magába. Ennek mentén alakult ki a cégcsoport alapvető struktúrája, amely a kkv-k számára kiszervezhető szolgáltatások köré szerveződött. A tanácsadási szolgáltatások köre később bővült, például ma már infrastruktúrát – többek között szolgáltatott irodákat – biztosítunk ügyfeleinknek. Ehhez pedig mintegy utolsó lábként csatlakozott az első Jeremie-körben egy 5 milliárdos kockázati tőkealap. Van egy ingatlanbefektetésekkel foglalkozó üzletágunk is, amelynek egyik eleme a szolgáltatott irodák üzemeltetése. Ezek egy része klasszikus értelemben vett szolgáltatott, instant irodaként működik, ugyanakkor itt képbe kerülnek a startup cégek is, amelyekbe az alapunkon keresztül fektetünk.

Mi az üzleti modell? Hogyan használják ki ezeket a szinergiákat?

Több módon is. Egyrészt a szolgáltatott irodaterületeken kialakítottunk egy 300 nm-es coworking irodát, ami azt jelenti, hogy az egyes bérlők nem külön irodákat bérelnek, hanem együtt, egy közösségi térben dolgoznak. Ez jellemzően a startup vagy seed cégek esetében előnyös, különösen, ha azonos szektorban tevékenykednek. Ezek általában kis cégek, amelyek viszonylag flexibilis vállalati kultúrával ren-

delkeznek, és elég nyitottak ahhoz, hogy ilyen struktúrában tudjanak és akarjanak együtt dolgozni. A szerződések abszolút flexibilisek, de nyilván a rotáció is nagyobb. A coworking irodákkal önmagában elég nehéz pénzt keresni, számunkra viszont azért vonzó lehetőség, mert az alapjainkon keresztül pont ilyen rugalmas, tehetséges emberekkel működő innovatív startupokba szeretnénk befektetni.

Létrehoztunk egy céget, amelyik kifejezetten a korai életszakaszban, seed fázisban lévő projektek kezelésével foglalkozik, amelyek még csak nem is inkubálhatók – éppen azért, hogy innen a projekteket összegyűjt- sük.

Ezzel együtt az a tapasztalatunk, hogy az inkubációnak van létjogosultsága, bár ezt mostanában akcelerációnak hívják. Tegyük fel, hogy valakinek – itt elsősorban magán-személyekről beszélünk – van egy ötlete, de nem tud elegendő időt fordítani az adott projektre. Ideális esetben a befektetőtől tőkét kap, amit arra fordít, amire akar. Ez azonban csak látszólag ideális eset, mert adott esetben sokkal előnyösebb lehet számára, ha egy struktúrát, egy keretrendszert kap (irodát, jogi támogatást, könyvelőt stb., és mindezt olyan professzionális szinten, amit amúgy nem tudna megfizetni), amelyben dolgozni tud, illetve annyi pénzt, amennyiből meg tud élni. Így teljes munkaidőben a projektre tud koncentrálni, de megmarad egy komoly részesedése, így a hosszú távú érdekeltsége. Általában egy év alatt kiderül, hogy a projektből lesz-e valami, de eközben olyan emberek mellett tud dolgozni, akiknek van rutinjuk abban, hogyan kell egy ötletből céget, majd pénzt csinálni. Második körben pedig – ha egy év alatt sikeresen felépíti a modelljét – további forrást tudnak nyújtani.

Milyen befektetéseket látnak szívesen kockázati tőkealapban?

Általában gyors növekedés előtt álló, de érettebb cégekbe fektetünk, bár a Jeremie-n keresztül kezdeti fázisban lévő innovatív cégek is képbe kerülnek.

Az alap elsősorban IT és telekommunikációs, valamint ehhez kapcsolódó területeken fektet be, a másik irány pedig az egészségügyi szektorhoz kapcsolódó informatikai vagy technológiai újítások. Ezeket nem a magyar keresletre, hanem a nemzetközi piacra szánjuk, de úgy gondoljuk, hogy Magyarországon megvan a megfelelő szaktudás ehhez, a termékfejlesztésre megvannak a megfelelő kapacitások, és mindez olyan bér-színvonalon, ami máshol nem elképzelhető.

Távolodjunk el egy kicsit a kockázati tőkealaptól. Az ingatlanpiaci tevékenységükben mely területekre koncentrálnak?

Egyrészt a szolgáltatott irodákat működtetünk, másrészt az ingatlanbefektetési piacon vagyunk aktívak. Az utóbbi időben a DBH Group szintjén akvizitáltunk, és várhatóan fogunk is akvizálni nagyobb ingatlanokat. Elsősorban irodaházakban, illetve egyéb opportunistá jellegű befektetésekből gondolkodunk, Budapest környékén.

Mi volt a legutóbbi akvizíciójuk? És a továbbiakban milyen befektetési lehetőségeket keresnek?

Most zárunk egy tranzakciót Budapesten, ahol egy közel 10 000 nm-es, üresen álló irodaépületet vásárolunk meg, majd töltünk fel bérlőkkel a zárást követően közel 50 százalékos telítettségűre. Ily módon kiemelkedő megtérülés érhető el, ehhez azonban kell egy jó épület, megfelelő vételár és az a képesség, hogy a megfelelő bérlőket gyorsan be tudjuk hozni az épületbe, amely esetben a bér-

leti díj nyilván a mostani piaci körülményekhez képest is kedvező. Ugyanebben a struktúrában tervezünk még hasonló ügyleteket végrehajtani: üresen álló ingatlanokat vásárolunk, és megoldjuk a hasznosításukat, aminek köszönhetően az ingatlan értéke jelentősen megaladhatja az eredeti bekerülési árat. Úgy látjuk, hogy ha valaki tud vásárolni a jelenlegi piaci helyzetben, akkor könnyen tud sikereket elérni, annak ellenére, hogy sok sikert nem láttunk az elmúlt években. Bár Budapesten is átadtak néhány irodaházat, amelyeket elég jól sikerült bérbe adni, de nyilván most nem olyan hozamszinteken lehet kiszállni, mint azt korábban elképzelték.

Ezeket az eszközöket középtávon szeretnénk a portfóliónkban tartani. Ha esetleg megnyílnak banki források, akkor előfordulhat, hogy a refinanszírozás mellett döntünk, egyfajta exitként.

Iroda, logisztika vagy ipari területekben gondolkodunk, bár a DBH Groupnak van egy hotel ingatlana, de ebbe az irányba nem kívánunk továbblépni. Meglepő, de a legtöbb ingatlanunk bérbeadottsága 100 százalékos, kivéve a tavaly elindított coworking irodát, amely most 70 százalékon áll. Az árazást nyilván a piachoz kellett igazítani, de a mai piaci helyzetben ez akkor sem rossz. Lehet bérbe adni, csak jó terméket, megfelelő áron és szolgáltatással. Ehhez meg kell találni a megfelelő bérlőket is, ami most nem egyszerű feladat.

Mi a stratégiájuk a szolgáltatott irodák esetében?

A stratégiánk lényege, hogy egy kelet-közép-európai szolgáltatottiroda-hálózatot építsünk ki. Tágabb körben egyébként az ABCN nevű hálózathoz tartozunk, amelynek világszerte 600 lokációja van. Jelenleg Budapesten van két irodánk, valamint Debrecenben és Bukarestben, amelyet éppen most bővítünk a duplájára. Magyarországon igazán csak nekünk van

szolgáltatott irodánk Budapesten kívül, és az a meglepő, hogy Debrecenben ez 100 százalékon bérbe van adva.

A hagyományos instant vagy szolgáltatott irodában alapvetően egy külön, leválasztott irodarésze van egy bérlőnek, berendezve, IT és egyéb infrastruktúrával és közös recepcióval ellátva. Egy hétre vagy akár egy napra is ki lehet venni egy munkaállomást. Ugyanez jellemző a coworking irodáinkra is, bár ott sokkal mobilisabbak a cégek.

Az IT szektorból, PR, HR, média és jogi vonalon is elég sok bérlőnk van. Általánosságban a szolgáltató, tanácsadó cégek választják ezt a megoldást, de vannak olyan multi bérlőink is, akiknek kicsi a magyarországi jelenléte, mindössze egy 10-15 fős irodát tartanak fenn, ám annak reprezentatívnak kell lennie.

Középtávon mi a célcsoport célkitűzése? Hol látnak növekedési lehetőségeket?

Középtávon az a feladatunk, hogy a kockázati tőkealap fennmaradó forrásait megfelelően kihelyezzük. Ezt követően szeretnénk további alapokat indítani akár startup, akár növekedési területen, mert azt gondoljuk, hogy itt még bőven van lehetőség. Az ingatlanszektorban ugyancsak terjeszkednénk, egyrészt a szolgáltatott irodák területén, másrészt akvizíciós oldalon is szeretnénk kihasználni azokat az egyedi lehetőségeket, amelyek egy ennyire alultőkésített piacon óhatatlanul elének kerülnek. Az irodaterületeink bővítésével kapcsolatban magyar vidéki városokban, illetve több közép-európai országban vizsgáljuk a lehetőségeket. Egyelőre nem világos, hol tudunk majd terjeszkedni, mert a mai piaci helyzetben nem könnyű úgy megkötni egy bérleti szerződést, hogy az nekünk is jó legyen, és a bérbeadó is elfogadja – körülbelül egy évig tart egy ilyen tárgyalás. Magyarországon azért kötünk most szívesen bérleti szerződést, mert hosszú időre tudunk olyan árszintet rögzíteni, amely középtávon amúgy nem lenne fenntartható, mert akkor egy irodaház sem épülne meg. Ilyen áron a spekulatív irodafejlesztésnek nincs létjogosultsága. Ez néhány országban így van, most ezekben célszerű bérelni, de például Lengyelországban már nagyon pörög a piac, ott nem biztos, hogy most érdemes megkötni egy hosszú távú bérleti szerződést.



How do start-ups begin?

What does venture capital have to do with instant offices? How are real estate investments and startup companies connected? What are the opportunities available on the real estate investment market? We spoke to Kristóf Bárány, Investment Director at DBH Group, to find out more.

KATALIN MAJOR

How is DBH structured? What are the interfaces between the various business lines?

DBH Group started in the Netherlands and was basically a consulting firm. Starting from the middle of the '90s, the company brought a lot of Dutch investors to Hungary and the consulting activity was basically built on this. This included, among other things, bookkeeping, IT services, project management and many other complex services. The company's main structure evolved along this line and was structured along the outsourced services to SMEs. The range of consulting services expanded later. For example, nowadays we are providing our clients with infrastructure, including office space. The HUF 5 billion venture capital fund, granted by the first Jeremie funds, were the last part that joined. We have a real estate investment business line and one of its tasks is to operate our serviced office spaces. Some of these are operating as serviced offices or instant offices in the classical sense. These are the start-ups, which we invest in through our funds, now coming into the picture.

“We are usually investing in more mature companies with rapid growth opportunities.”

What is your business model? How do you use these synergies?

In many ways: first of all, we created a 300 sqm 'co-working' office space in our serviced office. This means that tenants do not hire separate offices, but are working together in one common social area. This is particularly advantageous for startups or seed companies, especially if they are working in the same sector. These are usually small companies with a relatively flexible corporate culture and are open enough to want to work in such a structure. Contracts are absolutely flexible, but obviously rotation rates are also higher. It is quite hard to make money only out of co-working offices; still, it is an attrac-

tive option for us. We want to invest our funds in startups that work with such flexible, talented people.

We have created a company that is dedicated to projects in their initial seed phase, ones that can not even be incubated, precisely in order to collect such projects.

However our experience is that incubation is justified, although this is now often called acceleration. Suppose someone – we are talking mainly about individuals – has an idea, but they do not have enough time to devote to this given project. Ideally, they will receive funds from an investor, which they can spend on what they want. However, this is only apparently the ideal solution. Providing a person with a structure and a framework in which one can work (office space, legal assistance, accountants, etc. – all this at a professional level) as well as some money one can live on, might be much more beneficial to them. This way, they can be full-time busy with their project, while they remain engaged in long-term. It usually turns out within a year whether the project will be successful or not, however, in the meantime they can work with people who have strategies for how to make money out of an idea. If they manage to successfully build their model in a year, then we can provide them with additional funds.

Who are the main targets of your venture capital?

We are usually investing in more mature companies with rapid growth opportunities. Thanks to Jeremie, however, more innovative companies in their initial phase have also become our targets.

The fund mainly invests in the IT and telecommunications sector and related areas. Another direction is IT or technological





GREENPOINT 7

innovations related to the health sector. Our target here is not the Hungarian market, but international demand. We believe Hungary has the right expertise and capabilities to develop products and all this at a wage level that is unimaginable elsewhere.

Let's move away a bit from venture capital funds. What is the main focus of your real estate activity?

On one hand the operation of our co-work offices, and on the other hand we are active on the real estate investment market as well in particular, office buildings and other opportunistic investments around Budapest. DBH Group acquired recently some bigger properties, and we are likely to do the same in the future.

What was your latest acquisition? What are your future investment targets?

We just closed a deal in Budapest, where we purchased a nearly 10,000 square meter vacant office building and – by the time the deal closed – it already was 50% occupied by tenants. Thus, we can achieve an outstanding return. Yet, for this to happen, we need the right building, a good price, and the ability to quickly bring in new tenants at a rent level which is still favorable given the current market conditions. We plan to carry out similar transactions in the future: namely buying vacant offices and fixing its occupancy – thanks to which the property's value might considerably exceed the

original purchase price. We believe, that if someone is a good buyer than it is easy to achieve success in the current market situation, even if we haven't seen many success stories recently. Although there were a few office building handovers in Budapest that were well enough leased out, obviously, it's not possible to achieve such returns nowadays as they expected in the past.

We intend to keep these assets in our portfolio in the mid-term. In case new credit funds will be available, we might opt for refinancing, which is kind of an exit.

We are targeting office-, logistics – and industrial spaces. Although DBH also owns a hotel; we don't want to go further in this direction. Surprisingly, the majority of our property is 100% occupied, except for the co-working office launched last year (here, occupancy is around 70%). Pricing obviously needs to be adjusted to the market, but given the current market conditions, it is still quite good. It is possible to lease out, you just need a good product with the right price and service. You also need to find the right tenants, which is also not an easy task nowadays.

What is your strategy regarding your serviced offices?

Our strategy is to construct a complete Central and Eastern European 'serviced-office network'. We belong to the network called ABCN, which has 600 locations worldwide. Currently, we have two offices in Budapest, one in Debrecen, and one in

Bucharest, which we are currently expanding to double size. We are the only ones in Hungary providing serviced office space outside Budapest, and surprisingly it is 100% occupied in Debrecen.

In traditional instant or serviced offices, tenants have a separate, detached, furnished spaces equipped with IT and a common reception area. Work stations are rentable for a week or even for a day. The same applies for co-working offices, although companies are much more mobile there.

We have many tenants from the IT, PR, HR, media, and legal sector. In general, service and consultation firms opt for this solution. There are also multinational companies with small presences in Hungary (10-15 employees) that need only a small, but representative office.

What are your mid-term goals? Where do you see an opportunity for growth?

Our mid-term goal is to allocate the outstanding amounts of our venture capital fund appropriately. Following this, we want to start additional funds, either for start-ups or for the growth area, as we still see a lot of opportunities here. We also intend to expand into the real estate sector: on one hand, into serviced offices and, on the other hand, into acquisitions. We want to use those unique opportunities that we see on such under-capitalized markets.

We are also examining the possibility of extending our office stock in Hungarian rural towns, as well as in other Central European countries. It is not yet clear where we will expand because it is not easy to negotiate a contract with terms which are favorable for us and which the landlord is also willing to accept within the current market situation. Such negotiations can typically take a year. We are happy to conclude lease agreements in Hungary, as we can fix a price level for long term that would otherwise not be sustainable in the mid-term (as then no new offices would be built). Speculative office development is not justified with such prices. This is the case only for a few countries where it is worth renting. For example, the Polish market is booming, thus, it might not be worth concluding a long-term lease agreement there.

Vigyázz, kész, fejlesztés: állami beruházások Budapesten

Láthatóan pang a hazai építőipar, így kuriózumszámba megy még a legkisebb, piaci alapon szerveződő fejlesztés is. Állami beruházás ugyanakkor egyre több van a piacon. Az viszont egyelőre kérdéses, hogy egy első sorban városrehabilitációs beavatkozás mennyire kavarja majd fel az ingatlanpiaci állóvizet.

NAGY BÁLINT

A Z ÉPÍTŐIPARI beruházások volumene ugyan jókora visszaesést produkál évről évre, néhány városrehabilitációs beavatkozás azonban rövid távon is felkavarhatja az ingatlanpiaci állóvizet. A folyamatosan változó városzövet dinamikája ugyanis áttételesen egyértelmű hatást gyakorol az érintett terület ingatlanpiaci viszonyaira. Bár a változás természetesen nem mindig arat osztatlan sikert, de az biztos, egy adott városrész jellegzetes karakterváltozása többnyire erősíti annak gazdasági pozícióit, biztosítja a lakosság magasabb életminőségét, és kedvezően befolyásolja a terület megítélését is. A funkcionális megújulás, illetve az esztétikusabb környezet következtében pedig többnyire az ingatlanok értékesítési ára és bérleti díja egyaránt emelkedik. Ezúttal néhány kiemelt jelentőségű budapesti fejlesztést vettünk górcső alá, legyen szó már építés alatt álló projektekről, tervezőasztalon lévő koncepciókról vagy egyszerű álmképekről.

Fradi-stadion

A Ferencvárosi Torna Club Üllői úti stadionját még tavaly nyáron minősítették át nemzetgazdasági szempontból kiemelt jelentőségű beruházássá. Ennek eredményeként pedig jelentősen felgyorsultak a Fradi-stadion előkészítési és kivitelezési munkálatai. A Magyar Nemzeti Vagyongazdálkodó Zrt. (MNV Zrt.) tavaly novemberben írta ki a kivitelezésre vonatkozó pályázatot. E szerint legalább 22 ezer, de belföldi meccsek esetén a vendég- és a hazai szektor állóhelyeivel együtt 23 700 férőhelyes, fedett lelátójú stadion épül, amelyet a jelenlegihez képest 90 fokkal forgatnak el. A többek között a stadi-

onépítést is vezénylő kormánybiztos tájékoztatása szerint a rendkívül rövid előkészítő munka után elindult a kivitelezés – párhuzamosan zajlik a régi stadion bontása és az új építése. „Már folyamatban van az építés. A stadion áthelyezésével és a tájolás UEFA- és FIFA-szabványoknak való megfelelésével felszabadul egy jelentős belvárosi terület. Ennek értékesítésével az MNV Zrt. több milliárdos bevételhez juthat, amely által nemcsak Európa legkorszerűbb, de egyben fajlagosan legolcsóbb stadionját építhetjük fel. A beruházás kivitelezési költsége 13,49 milliárd forint” – mondta el a REsource megkeresésére Fürjes Balázs. A kiemelt jelentőségű budapesti beruházásokért felelős kormánybiztos szerint az elkészülő stadion és a felszabaduló telek lehetőséget adhat Dél-Pest új, XXI. századi színvonalú városközpontjának létrehozására.

Várkert Bazár

Még január végén írták alá a Várkert Bazár fejlesztésére, valamint a budai Vár és környéke közlekedésfejlesztésére kiírt közbeszerzési pályázat kivitelezői szerződését az érintettek. A három pályázó közül a nettó csaknem 9 milliárdos ajánlatot adó Swietelsky-WHB konzorcium szerződhetett a Várgondnokság Nonprofit Kft.-vel és az I. kerületi önkormányzattal. A beruházás keretében a tervek szerint 2014 tavaszára megújulhat a Várkert Bazár, alatta mélygarázs létesül, és mellőle mozgólépcső is vezet majd fel a várba. Emellett hajókikötő épül a Várkert Bazárnál, ahol villamosmegállót is létesítenek. A projekt a Lánchíd utca és az Ybl Miklós tér rendezését is célozza, ennek kapcsán a budai Vár kapuját képező terüle-

teken a forgalomcsillapítás, parkolók kiépítése és a Várbazár garázs közötti kapcsolatainak kiépítése is megtörténik. A kivitelezési munkálatokat a Közti Zrt., mint generál kivitelező még februárban kezdte meg. „A Várkert Bazár nevével ellentétben sosem volt pezsgő kiskereskedelmi terület, talán a mostani párhuzamos ötletekkel, fejlesztésekkel azzá válhat, és a fejlesztés hosszú távon is eltarthatja magát – mondja Szabó Dávid. A CBRE kereskedelmi ingatlanokkal foglalkozó üzletágának tanácsadója szerint ebből a szempontból nagyon fontos a mélygarázs és a villamosmegálló létrehozása, hajóállomás létesítése, a járda méretének növelése. „A Várkert Bazár a Vár Duna felőli oldalának lezárásaként, kapujaként épült, elsődleges feladata az volt, hogy a Duna-part és a Királyi Palota gyalogos kapcsolatát megteremtse. Ahhoz, hogy ez a funkció megvalósulhasson, remek megoldásnak tűnik a mozgólépcső létrehozása, amellyel feljuthatunk a Várba. Ezekkel a fejlesztésekkel nagy átmenő forgalom jöhet létre az épületegyüttesben, ami a vonzó kiskereskedelmi feltételek között az első helyen szerepel. A tervezett művészeti és vendéglátó funkciókkal pedig egy valóban kedvelt és gazdaságosan üzemeltethető terület jöhet létre” – összegzi prognózisát Szabó Dávid. A szakember véleménye szerint a fejlesztés mindazonáltal a környék bérleti díjaira is pozitív hatással lesz. Mint mondja, a Várkert Bazár és a Budavári Sikló közti terület tovább fejlődhet, a jelenlegi minőségi szolgáltatást kínáló bisztrók mellett továbbiak nyílhatnak a bérleti díjak emelkedésével párhuzamosan. Szabó Dávid prognózisát ugyanakkor nem teljesen osztja Pál Erika. A Jones Lang LaSalle kiskereskedelmi üzlet-

Zoa Architects



AZ ÚJ VÁRKERT BAZÁR LÁTVÁNYTERVE

ágának vezetője bár egyetért azzal, hogy a fejlesztésnek lehet pozitív hatása kiskereskedelmi szempontból is, ugyanakkor véleménye szerint fontos lesz a bérlők összetétele, a szolgáltatások köre, amelyet a tervezett célközönségre szabva kell majd kialakítani. A szakember szerint mindazonáltal így sem várható a bérleti díjak emelkedése. Mint mondja, jelenleg hazánkban nem megfelelő a vásárlóerő – a kereskedők által elért forgalmak nem teszik lehetővé a terhek emelését.

Ludovika Campus

Az Egyes Kiemelt Jelentőségű Budapesti Beruházásokért Felelős Kormánybiztos Hivatalának tájékoztatása szerint hamarosan megkezdődnek a Pollack Mihály tervei alapján épült Ludovika Akadémia főépületének rekonstrukciós munkálatai, de a többi épület tervezése is folyamatban van. A nettó 25 milliárd forint összegű fejlesztés 80 százalékban európai uniós forrásból valósulhat meg. Az idei, valamint a jövő évi költségvetés terhére összesen mintegy másfél milliárd forintos forrás biztosítását írta elő a kormány. A tervek szerint 2015-ig készülhet el a Nemzeti Közszerkeleti Egyetem Ludovika Campusa. „A lepusztult műemléki épület felújítása, a campus létrehozása, a lakosság által is használható sportközpont felépítése, az Orczy kert teljes felújítása és zöld területének közel egy hektárral való növelése a környék revitalizációjának kulcsa lehet. Jelentősen növeli a környék köz-

biztonságát, és a beruházáshoz szervesen kapcsolódó kollégiumi és egyéb szálláshelyek révén is beindítja a városrész rehabilitációját” – vallja Fürjes Balázs.

Az egykori Moszkva tér

Az elmúlt időszakban egyre több szó esik a Széll Kálmán tér rehabilitációjáról is. A Fővárosi Önkormányzat és a BKK a tér leromlott állapotának szükségessége miatt már évekkel ezelőtt megkezdte az egyik legfontosabb budai csomópont rehabilitációjának előkészítését. A 2011 decemberében megkötött támogatási szerződés eredményeként az állami és a fővárosi költségvetésből összesen közel 3 milliárd forint áll rendelkezésre csak a tér felújítására, amelyhez a generáltervezőt (FÖMTERV) közbeszerzési eljárásban 2012 augusztusában választották ki, valamint a tér építészeti arculatának megújításáért felelős Építész Stúdió is kiválasztásra került a 2012 utolsó negyedében lebonyolított építészeti tervpályázat során. Azon túl, hogy régóta terítéken van az egykori Moszkva tér rehabilitációja, a kormány egy február végi ülésén döntött arról is, hogy lebontásra javasolja a Gazdasági Minisztérium nyolcemeletes, Margit körüti irodaházát, melynek helyén a tervek szerint közpark létesülhet. „A Széll Kálmán tér kapcsán is elengedhetetlenül szükséges fejlesztésről beszélünk. A cél egyértelmű; a jelenleg kesze-kusza, lerobbant tér/terület megújítása úgy, hogy a tér elsődleges feladata továbbra is a forgalom zökkenőmen-

tes bonyolítása maradjon. A köztér funkció – aminek része a kiskereskedelem, illetve a vendéglátó, szolgáltató funkciók – csak ezután következik, de a két fő szempont egymással párhuzamosan is megvalósulhat. A tervek szerint a „legeyező” épület megmarad, viszont a melléképületei elbontásra kerülnek, amelyek kiskereskedelmi szempontból – még ha minőségi üzletekről nem is beszélhetünk – a tér legelőnyösebb részén helyezkednek el. A tervek szerint ezek a funkciók átkerülnek a Várfoke utca felőli területre, a BKK jelenlegi üzemi épületének felújításával, bővítésével. Így az elsődleges átmenő forgalom nyomvonalából kikerül a tervezett „kisker zóna”, de a teljes tér rendezésével, a forduló, illetve a tároló vágányok megszüntetésével a jelenleginél jobb láthatóságot, könnyebb megközelíthetőséget kapnak. A téren, valamint a tér közvetlen közelében jelenleg is a vendéglátó funkció dominál, a nagy nemzetközi étteremláncok mellett a közelmúltban egy magyar lánc is megjelent egy a korábbiakban több funkciót felvonultató üzlethelyiségben. A klasszikus kiskereskedelem továbbra is a Mammutban marad, a Széll Kálmán tér megújulásával azonban szolgáltató és vendéglátó szempontból mindenképp javuló kínálatra és minőségre számíthatunk a bérleti díjak növekedése mellett” – mondja Szabó Dávid.

Normafa

A Széll Kálmán tér rekonstrukciója kapcsán felmerül egy másik hatalmas budai fejlesztés

tés koncepciója is. Váczi János, a Hegyvidéki Önkormányzat alpolgármestere egy február végi előadáson beszélt a fogaskerekű és a Normafa rekonstrukciójáról. „A koncepció lényege, hogy a Budapesten, illetve a Hegyvidéken élők számára megpróbáljuk visszaállítani a környéken a 70-es évekig működő intenzív, egyedülálló síéletet. Optimális esetben ez a fejlesztés összekapcsolható a fogaskerekű vasút rehabilitációjával. Ez vágány- és kocsicerét jelentene, nyomvonal-meghosszabbítást és megálló-felújítást. Ezzel tudnánk bekapcsolni a fogaskerekűt a főváros közösségi közlekedésébe. A sínpálya egészen a Normafáig érne, ezért télen tökéletes közlekedési eszköz lenne a helyreállított sípályák megközelítéséhez. A koncepció még kidolgozás alatt van, de téli-nyári fejlesztést jelent; tavasztól őszig Budapest legnagyobb közparkja várná a kirándulókat, sétálókat, kocogókat a város tetején” – válaszolta a Pénzcentrum.hu megkeresésére Váczi János, aki hozzátette: miniszterelnöki megbízottként Vincze P. Márton segíti a terület munkáját a Normafa fejlesztésével kapcsolatban.

A fogaskerekű mindkét irányban való meghosszabbítása hiánypótló elem lenne a közösségi közlekedés hálózatában – véli Finta Sándor, Budapest főépítésze. „A most lezajlott Széll Kálmán téri építészeti tervpályázat, ahol a zsűri elnöke voltam, számol a fogaskerekűnek a térre való behozatalával. Nem a mostani ütemben, de megvan rá a lehetőség. A Normafánál pedig szintén elfeledett funkciók vannak, amelyek korábban népszerűek voltak, sőt olyan különlegességek is, mint a régi sügrósáncok. A fogaskerekű integrálása a közösségi közlekedés rendszerébe nemcsak a hivatásforgalmi közlekedést segítené elő ezen a szakaszon, ezzel csökkentve a belváros felé áramló gépjárműforgalmat, de nagymértékben hozzájárulna a Normafa újjáéledéséhez, széles korosztály számára egész évben jól kihasználható, sport-, szabadidő- és turisztikai célú fejlesztéséhez” – mondta el a rehabilitációs koncepció kapcsán a Pénzcentrum.hu megkeresésére Finta Sándor.

Government-led developments

The construction industry in Hungary has visibly slackened, so that even the smallest market-based development is a special occurrence. At the same time, political leaders are pressing for explicit changes and a few large-scale developments are sure to liven up the real estate market soon. For example, we have the Fradi Stadium and Castle Garden Bazaar, which are both under construction, and the Ludovika Campus and the rehabilitation of the former Moszkva tér (now Széll Kálmán tér), which are in the planning stages.

Construction industry development volume has been significantly decreasing year-on-year; however, it looks like a few urban rehabilitation interventions might stir things up a bit on the market, even in the short term. The dynamics of the city's constantly changing texture have clearly had an indirect effect on the real estate market situation for the entire area in question. While change certainly doesn't please everyone, it is a fact that a distinct proactive change in a district's character will most likely strengthen its economic position, guaranteeing a higher quality of life for the people living there and have a positive impact on the overall image of the area. In most cases, the selling price and rental rate of property will increase as a result of the functional renewal and the visibly more aesthetic environment. This time, we focus on a few developments of special significance in Budapest, including projects currently under construction, concepts at the planning stage, or simply some beautiful dreams project managers have painted for us.

The Fradi Stadium

Last summer, the Ferencvárosi Torna Club stadium to be built on Üllői út was categorized as a 'development of special importance for the national economy'. As a result, the preparation and construction of the Fradi stadium gained significant momentum. The Hungarian National Asset Management Company (MNV Zrt.) announced the con-

struction tender last November. According to the tender, the stadium shall include a minimum of 22,000 seats, but the combined capacity - in case of national championship matches - will reach 23,700 seats under covered stands, with the whole stadium rotating by 90 degrees (compared to the current position), to reach maximum capacity. According to the commissioner in charge of the stadium's construction, construction began following an extremely short preparatory phase with the demolition of the old stadium and the construction of the new one simultaneously in progress. "The construction is already underway. By relocating the stadium and changing its orientation, in accordance to UEFA and FIFA standards, we will be freeing up an important downtown area. Selling the plot means several billion forints in revenue for MNV Zrt., so, not only will we build the most modern stadium in Europe, it will also have the lowest actual cost. The total estimated building cost of the development is HUF 13.49 billion," confirmed Balázs Fürjes, the commissioner responsible for developments of special importance in Budapest, to REsource. He says the new stadium and the cleared plot will create an opportunity to build a new city center for Southern Pest that suits the requirements of the 21st century.

The Castle Garden Bazaar

The construction contract for the public tender on developing of the Castle Garden Bazaar as well as overseeing the road construction for Buda's Castle area was signed at the end of January between Swietelsky-WHB consortium, Várgondnokság Non-profit Kft., and the municipal government for Budapest's District I. Swietelsky-WHB's bid - totaling nearly HUF 9 billion - was chosen from out of three competing proposals. According to the plans, the Castle Garden Bazaar will be handed over by Spring 2014. The complex shall include an underground parking lot and an escalator leading up to the castle. Public transport links will be strengthened by the addition of a boat station and a new tram stop. The project

also aims to settle the situation in Lánchíd utca and Ybl Miklós tér with related developments that aim to eliminate traffic congestion near the gate to the Buda Castle by creating parking lots and establishing roadway connections to the Castle Garden Bazaar's underground garage. Construction began this February. "Despite what its name suggests, Castle Garden Bazaar has never been a bustling retail area. Yet, perhaps, it can become one by realizing these currently proposed development ideas simultaneously and these will then be sustainable in the long run," suggests Dávid Szabó, a commercial property consultant for CBRE. The construction of the underground garage, tram stop and boat station, as well as the widening of the sidewalk are all very important factors in this regard. "Castle Garden Bazaar was built as a closing, a gate to the Castle from the Danube, with the primary purpose of connecting the Danube bank and the Royal Castle for pedestrians. Installing an escalator to be able to get up to the Castle seems like a great solution. These developments will facilitate significant traffic passing through the building complex, which is the number one factor required to attract both retailers and customers. With the planned art and catering functions, a really enjoyable place, one that can be operated economically, will be born," Szabó envisions. According to Szabó, this development will also have a positive effect on the rental rates for the surrounding area. He believes that the area between Castle Garden Bazaar and the Buda Castle Hill Funicular might develop further and, in addition to the bistros currently offering high-quality service there, others might open as a

result of the increased rental rates. To the contrary, Erika Pál, Head of Retail at Jones Lang LaSalle, does not share Szabó's prognosis. Although she agrees that this development may have a positive effect on retail, in her opinion, the tenant mix and the scope of services presented is also going to be important. She says that these have to be purposely designed to suit the planned target audience. In any case, an increase in rental rates can not be expected, she says. The purchasing power in Hungary is currently not high enough and retailers' turnover won't allow for an increase in rates.

Ludovika Campus

The Office of the Commissioner Responsible for Certain Developments of Special Importance in Budapest has announced that reconstruction of the main building of Ludovika Academy, a building designed by Mihály Pollack, will soon begin and plans for other buildings are also in progress. The Ludovika development is estimated to cost a net sum of HUF 25 billion, 80% of which will be funded by the EU. The government-allocated funds total around HUF 1.5 billion and will be taken from this year's and next year's budget. The National University of Public Service's Ludovika Campus is due to be complete by 2015. The renovation of the dilapidated historic building, the creation of the campus, the construction of a publically accessible sports center, the total refurbishment of the Orczy Gardens, and expansion of its green area by nearly one hectare could be key in revitalizing the neighborhood. "This project will increase public safety in the area and trigger the rehabilitation of the district in regards to dormitories and other accommodations closely connected to the development," asserts Fürjes.

Formerly known as Moszkva tér

The rehabilitation of Széll Kálmán tér has lately become a prominent topic of conversation. Due to the deteriorated condition of the square, the Budapest municipal government and the BKK (Budapest Transport Center) already began to prepare, years in advance, for the eventual rehabilitation of this, one of Buda's most important traffic hubs. As a result of the subsidy agreement

signed in December 2011, nearly HUF 3 billion have been made available from the state and city's budget to refurbish the square. The general planner (FŐMTERV) was selected by public tender in August 2012. The contractor responsible for the modernization of the square's architecture, Építész Stúdió, was chosen under the framework of an architecture design competition held in the last quarter of 2012. The rehabilitation of the historic former Moszkva tér has been an outstanding issue for a long time now and, at a meeting at the end of February, the government finally decided to bring up the issue of demolition of the Ministry of Economy's eight-story office building on Margit körút where a public park is due to be built. "We are talking about an essential development when it comes to Széll Kálmán tér. The goal is clear: to renew the current chaotic, run-down square in a way that preserves the primary function of the area, its smooth operation as a transport junction. The function as a public space - which includes retail, catering and service functions - only comes second to that, but the two main functions might be realized simultaneously. The "fan" building is due to be preserved, however, the side buildings will be demolished. From a retail point of view, these are located in the most favorable spots of the square, although we can't really say they will become high-quality stores. According to the plans, the current venues will be relocated to an area near Várfoke utca, once BKK's currently operating building is refurbished and expanded there. So, it's envisioned that the planned "retail zone" won't be in the way of the primary transit traffic route and, by rearranging the whole square and removing the turning and parking tracks, the retail units will become more visible and more easily accessible. With catering facilities currently dominating the square and its direct vicinity as well as some large international restaurant chains, a Hungarian chain has now also appeared in a store that previously combined several functions. Classic retail is going to stay in Mammut [shopping center], but the renovation of Széll Kálmán tér is only expected to yield improvements in terms of selection and the quality of services and food products and this will bring along with it an increase in rental rates," Szabó speculates.



PLANS FOR SZÉLL KÁLMÁN TÉR

Asset menedzsment cégek Asset Management Companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Kezelt ingatlan- vagyon területe (m ²)	Kezelt ingatlan- vagyon becsült értéke (millió euró)	Ügyfeleknek nyújtott szolgáltatások	Főbb ügyfelek	Magyarországi alapítás éve	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
ABLON Ingatlan- fejlesztő Kft. 1132 Budapest, Váci út 30.	ingatlanfejlesztés, ingatlan vagyonkezelése, ingatlanüzemeltetés/ real estate development, real estate asset management, real estate operations	248,130	337	ingatlanüzemeltetés, ingatlan-bérbéadás, ingatlanhasznosítás, ingatlan vagyonkezelése, portfóliómenedzsment, projektmenedzsment/ real estate operations, real estate leasing, real estate utilization, real estate asset management, portfolio management, project management	Courtyard by Marriott Budapest City Center, Magyar Posta Zrt., KPMG Hungária Kft., BASF Hungária Kft., Samsung, Quaestor Group	1993	Lovro Adrienn ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 225 6600 www.ablon-group.com ablon@ablon.hu
AIG/Lincoln Kft. 1117 Budapest, Budafoki út 91–93.	ingatlanfejlesztés, ingatlan kivitelezése, bérbéadás, épületüzemeltetés és vagyonvédelem/ development management, construction management, leasing, asset and property management	371,000	N.A.	vagyonkezelés, ingatlankezelés, épületüzemeltetés, projektmenedzsment, bérbéadás/ asset management, property management, facility management, project management, leasing	Heitman, ImmoFinanz AG, Union Investment, GLL Real Estate Partners	1,998	Schömer Norbert, Gárdai János ügyvezető igazgató/ managing directors	Tel: +36 1 382 5100 www.aiglincoln.hu info@aiglincoln.hu
B&V FM Kft. 1146 Budapest, Hungária krt. 140–144. 	műszaki üzemeltetés, ingatlankezelés, vagyonkezelés/ technical operation, property management, asset management	50,000	N.A.	teljes körű épületüzemeltetés, bérleti kapcsolattartás, fejlesztések, könyvvitel, biztonsági szolgáltatások/ full-service facility management, tenant relations, developments, accounting, security services	Warimpex Kft., Immo-Contact Zrt., B&V Handels GmbH	2003	Szijártó Péter, MRICS ügyvezető igazgató/ managing direktor	Tel: +36 1 471 5174 www.bvgroup.hu office@bvgroup.hu
CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. 1074 Budapest, Rákóczi út 70–72.	„A” kategóriás irodaházak és logisztikai parkok vagyonkezelése/ asset management for A category office buildings and logistics parks	320,000	N.A.	vagyonkezelés, bérbéadás, üzemeltetés, helyszíni PM/FM szolgáltatás/ operations, leasing, on-site property management and facility management service	ELMŰ, KCI, NSN, IBM	2004	Gulyás Ede ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 501 2800 www.caimmo.com office@caimmo.hu
ConvergenCE 1062 Budapest, Téréz krt. 55–57., A5 Eiffel Square Office Building 	irodafejlesztés és hasznosítás kiskereskedelmi fejlesztés és hasznosítás, ipari-logisztikai fejlesztés és hasznosítás/ office development and management, retail development and management, industrial/logistics development and management	100,000	200	fejlesztés, vagyonkezelés, ingatlankezelés, projektmenedzsment, tanácsadás/ development, asset management, property management, project management, consultancy	Europa Capital, JP Morgan, KPMG	2004	Alan A. Vincent ügyvezető igazgató/ managing director	Zeley Csaba Tel: +36 70 319 6916 www.convergen-ce.com cseley@convergen-ce.com
GLL Real Estate Partners GmbH	vagyonkezelés, ingatlan- befektetés, alapkezelés/ asset management, property investment, fund management	~150 000	N.A.	vagyonkezelés, befektetés-tanácsadás, alapkezelés/ asset management, fund management, investment consultancy	N.A.	2000	N.A.	www.gll-partners.com
IVG Hungary Kft. 1117 Budapest, Neumann János u. 1E	iroda-bérbéadás, vagyonkezelés, befektetés, fejlesztés/ office leasing, asset management, investment, development	120,000	250	vagyonkezelés, teljes tulajdonosi képviselés, üzemeltetés/ asset management, complet owner representation, operation	N.A.	1998	Herwig Teufelsdorfer ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 382 7560 www.ivg.hu office@ivg.hu
TriGranit Fejlesztési Zrt. 1062 Budapest, Váci út 3.	ingatlanfejlesztés, ingatlanberuházás, ingatlankezelés/ property investment, real estate development, asset management	retail: 156 746 Office: 119 105	~2 billion	teljes körű vagyonkezelés/ full scope asset management	N.A.	1997	Török Árpád vezérigazgató/ CEO	Tel: +36 1 374 5600 www.tigranit.com info@tigranit.com
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Size of area managed (sqm)	Value of properties managed (million EUR)	Services provided	Major clients	Year established in Hungary	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Facility & Property menedzsment cégek

Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzeme- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
ABLON Ingatlan- fejlesztő Kft. 1132 Budapest, Váci út 30.	ingatlanfejlesztés, ingatlan vagyonkezelése, ingatlan- üzemeltetés, ingatlan bérbeadása, projektmenedzsment/ real estate development, real estate asset management, real estate operations, real estate leasing, project management	ingatlanhasznosítás, ingatlan vagyonkezelése, ingatlanüzemeltetés, üzemeltetés optimalizálás, energia-audit és beszerzés/ real estate utilization, real estate asset management, real estate operations, optimization of operations, energy auditing and sourcing	saját fejlesztés/ own develop- ment	Courtyard by Marriott Budapest City Center, Magyar Posta Zrt., KPMG Hungária Kft., BASF Hungária Kft., Samsung, Quaestor Group	Gateway Office Park, Airport City Logisztika Park, Europeum Bevásárlóközpont, Buy-Way Bevásárló Parkok, Business Center 30	248,130	Lovro Adrienn ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 225 6600 www.ablon-group.com ablon@ablon.hu
AIG/Lincoln Kft. 1117 Budapest, Budafoki út 91–93.	ingatlanfejlesztés, ingatlan kivitelezése, bérbeadás, épület üzemeltetése és vagyonvédelem/ development management, construction management, leasing, asset and property management	vagyonkezelés, ingatlankezelés, épületüzemeltetés, projektmenedzsment, bérbeadás/ asset management, property management, facility management, project management, leasing	N.A.	Heitman, Immofinanz AG, Union Investment, GLL Real Estate Partners	Roosevelt 7/8 Irodaház, BSR Irodaház, Alkotás Point, Science Park, Krisztina Palace, Haller Gardens, Atrium Park, IP West, Market Central Ferihegy Kiskereskedelmi Park, The Quadrum Irodaház	371,000	Schömer Norbert, Gárdai János ügyvezető igazgató/ managing directors	Tel: +36 1 382 5100 www.aiglincoln.hu info@aiglincoln.hu
AREX fm Ingatlanhasznosító Kft. 1027 Budapest, Csalogány u. 23. 	saját tulajdonú és bérelt ingatlan bérbeadása és üzemeltetése/ leasing and operation of own and leased real estates	ingatlanhasznosítás, ingatlanüzemeltetés és karbantartás, ingatlanberuházás/ real estate utilization, real estate operations and maintenance, real estate investment	N.A.	N.A.	N.A.	115,000	Kovács Endre ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 325 2640 www.arexfm.hu arexfm@arexfm.hu
Artelia Kft. 1075 Budapest, Wesselényi u. 16.	ingatlankezelés, létesítménygazdálkodás, projektmenedzsment, mérnöki szolgáltatások/ property and facility management, asset management, projekt management, engineering	megvalósíthatósági tanulmányok, tulajdonos és bérlő képviselete, bérbeadás, műszaki-mérnöki szolgáltatások, tervezés és lebonyolítás/ due diligence, owner - tenant representation, letting, technical and engineering services, design and PM	saját fejlesztés/ own develop- ment	SEB ImmoInvest GmbH, Déli Büro Center Kft., Interoffice Kft., Interbüro Kft., KFC, Starbucks, Shell, InterContinental	Déli Point, Ausztria Ház, Green Corner, OTC Irodaház, Tulipan Park logisztikai központ, EXIMHÁZ	~83 000	Hubert Mührlinger ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 479 6020 www.hu.arteliagroup.com contact@arteliagroup.com
Atalian Global Services Hungary Zrt. 1138 Budapest, Váci út 178.	létesítménygazdálkodás/ facility management services	takarítás, őrzés, műszaki üzemeltetés, kertészet, recepció/ cleaning, security services, technical operations, gardening, reception services	N.A.	multinacionális cégek/ multinacional company	irodaházak, bevásárlóközpontok, állami intézmények, pénzüzetek, szállodák, lakóparkok, gyárak, logisztikai központok, rendezvények, sportlétesítmények/ office buildings, shopping centers, state institutions, financial institutions, hotels, residential, factories, logistic centers, events, sport facilities	N.A.	N.A.	Tel: +36 1 231 4020 www.atalian.hu info@atalian.hu
Avestus Real Estate Hungary Kft. 1051 Budapest, Szabadság tér 7.	ingatlankezelés, ingatlanüze- meltetés, ingatlanfejlesztés: lakó- és idegenforgalmi, projektmenedzsment/ property management, property operations, property development, residential and tourist, project management	ingatlanbefektetés, ingatlanfejlesztés, projektmenedzsment, ingatlankezelés/ real estate investment, real estate development, project management, property management	N.A.	GLL, Allianz, Generali, befektetési alapok	Gresham Palota, Paradiso lakópark, Bank Center, Népliget Center	82,000	Horváth Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 374 4090, +36 1 302 9010 Rézso István Tel: +36 30 288 4163 istvan.rezso@bankcenter.hu Éles Anett Tel: +36 30 588 7384 anett.eles@bankcenter.hu www.avestuspm.com
B&V FM Kft. 1146 Budapest, Hungária krt. 140–144. 	műszaki üzemeltetés, ingatlankezelés, vagyonkezelés/ technical operations, property management, asset management	teljes körű épületüzemeltetés, bérlői kapcsolattartás, fejlesztések, könyvvitel, biztonsági szolgáltatások/ full-service property operations, tenant relations, developments, accounting services, security services	ARCHI- FM	Warimpex Kft., Immo-Contact Zrt., B&V Handels GmbH	Hungária Irodaház, Pauley Irodaház, Csalogány Irodaház, Erzsébet Irodaház	50,000	Szjártó Péter MRICS ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 471 5174 www.bvgroup.hu office@bvgroup.hu
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area man- aged (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, a-mail)

Facility & Property menedzsment cégek

Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzeme- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Bilfinger HSG Facility Management Kft. 1106 Budapest, Akna u. 2–4. 	Integrált létesítménygazdálkodás: irodaházak, logisztikai és ipari parkok, bevásárlóközpontok, termelői üzemek, sport- és egészségügyi létesítmények, szállodák / integrated facility management: office buildings, logistic and industrial parks, shopping centers, production plants, sport and healthcare facilities, hotels	teljes körű műszaki, infrastrukturális és gazdasági FM (integrált FM szolgáltatás) / full range of technical, infrastructural and commercial FM (integrated FM service)	NAVISION –WorldFM, AsiWeb, illetve igény szerint/ or as required	nemzetközi cégek/ international clients	N.A.	N.A.	Vanó- Huszár Enikő cégvezető/ vice president	Tel: +36 1 433 3680 www.hsgzander.com info@hu.hsgzander.com
BNP Paribas Real Estate Magyarország 1123 Budapest, Alkotás u. 53.	ingatlankezelés/ property management	bérelti szerződések kezelése, üzemeltetés, pénzügyi menedzsment, könyvelés, cégirányítás, marketing és PR menedzsment/ lease administration, facility management, financial management, accounting, company management, marketing and PR management	BlueBerry: Online Ügyfél- szolgálati Rendszer/ Customer Service System	AEW Europe, Raiffeisen Evolution, Volksbank Real Estate Services, Erste Ingatlan, Vienna Insurance Group (VIG)	MOM Park, Sió Pláza, Westend End Business Center, Emke, Rumbach Center, Kálvin Tower, Kálvin Center, Medimpex, Residence I-II., Dexagon, B 52, Duna Office Center, Atlanta Center	180,000	Csukás Csongor vezérigaz- gató/ CEO	Tel: 487 5501 www.realstate.bnpparibas. com office.hungary@bnpparibas. com
ConvergenCE 1062 Budapest, Teréz krt. 55–57. A/5, Eiffel Square Office Building 	irodafejlesztés és -üzemeltetés, kiskereskedelmi fejlesztés és üzemeltetés, ipari-logisztikai üzemeltetés és fejlesztés/ office development and management, retail development and management, industrial/ logistics development and management	irodafejlesztés és -üzemeltetés, kiskereskedelmi fejlesztés és üzemeltetés, ipari-logisztikai üzemeltetés és fejlesztés/ office development and management, retail development and management, industrial/logistics development and management	N.A.	Europa Capital, JP Morgan, KPMG	Eiffel Square Office Building, City Point 9	120,000	Alan A. Vincent ügyvezető igazgató/ managing director	Fábrí Gabriella www.convergen-ce.com gfabri@convergen-ce.com
Cushman & Wakefield Nemzetközi Ingatlan Tanácsadó Kft. 1052 Budapest, Deák Ferenc u. 15.	ingatlankezelés, kiskereskedelmi vagyonkezelés/ property management, retail asset management	ingatlankezelés, létesítménygazdálkodás, SPV, energiabeszerezés, üzemeltetési díj auditalása/ property management, facility management, SPV, energy procurement, service charge audit	N.A.	GLL, RREEF, JP Morgan, Peakside Capital, CBRE GI, Rothschild, Rockspring, Standard Life, Tesco	Aréna Pláza, Campona, Pólus, Park Center, Park Átrium, ABC, DHL, Mo Central Business Park	790,000	Charles D. Taylor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 268 1288 www. cushmanwakefield.com
Dome Facility Services Group Kft. 1023 Budapest, Lajos u. 28–32.	iroda-, kereskedelmi és ipari ingatlanok, ingatlankezelői szolgáltatások, ingatlanberuházói, fejlesztői szolgáltatások, pénzügyi és biztosítói, lakossági szolgáltatások/ office, retail and industrial real estates, property management services, real estate investment and development services, banking and insurance services, services for individuals	létesítménygazdálkodás, vagyonkezelés, műszaki üzemeltetés, infrastrukturális szolgáltatások, energiabeszerezés és menedzsment, energetikai audit, sürgősségi és vészjelző-elhárítás, felújítás, kivitelezés, projektmenedzsment/ facility management, asset management, technical operations, infrastructural services, energy sourcing, energy auditing, energy management, energy consulting and investment management, immediate troubleshooting, emergency prevention, renovation, construction, project management	DirektFM	Raiffeisen Ingatlanalap, GDF Suez, Voith Industries Services Kft., Graphisoft Park Services Kft., Biggeorge's Holding	Parkway Irodaház, Bécsi Corner Irodaház, Graphisoft Park, Mercedes Benz-Kecskemét, GDF Suez Irodaházak	621,000	Décsi Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 423 0000 www.domefsg.hu info@domefsg.hu
DTZ Hungary Kft. 1062 Budapest, Teréz krt. 55–57. B1.	ingatlan-tanácsadás/ property adviser	iroda-, ipari & logisztikai és kiskereskedelmi ingatlanok közvetítése, befektetési tanácsadás, befektetési ingatlanok közvetítése, értékbekelés, ingatlanpiaci tanácsadói szolgáltatások, piacelemzés, ingatlanüzemelte- tés, projektmenedzsment/ office, Industrial and retail agency, investment, valuation, consultancy & research, property management, project & building consultancy	MRI	N.A.	N.A.	300,000	Czifra Balázs ügyvezető igazgató/ country head	Tel: +36 1 269 6999 www.dtz.com budapest@dtz.com
ECE Projekt- management Budapest Kft. 1106 Budapest, Őrs vezér tere 25a	ingatlanfejlesztés, ingatlan- tervezés, bevásárlóközpont fejlesztése, bérbeadása, üzemeltetése/ real estate development, real estate planning, shopping center development, rental, management	ingatlanfejlesztés, ingatlantervezés, bevásárlóközpont fejlesztése, bérbeadása, üzemeltetése/ property development, property planning, shopping center development, leasing, management	N.A.	Otto Gruppe, Deutsche Bank (DWG), REAL I.S., Deutsche Euroshop, Dexium Ingatlanfejlesztő Kft.	Árkád Őrs vezér tere 1–2, Árkád Pécs, Árkád Győr, Fórum Debrecen, Árkád Szeged	500,000	Christoph Augustin, Gyalay- Korpos Gyula ügyvezető igazgatók/ general managers	Tel: +36 1 434 8200 www.ece.com info@ece.hu
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area man- aged (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Facility & Property menedzsment cégek

Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzeme- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Fakultás FM Kft. 1136 Budapest, Pannónia u. 11.	létesítményüzemeltetés: infrastrukturális FM szolgáltatások, műszaki FM szolgáltatások, gazdasági FM szolgáltatások/ facility management: infrastructural FM services, technical FM services, business FM services	épülethigiénia és takarítás, zöldterület- gondozás, rovar- és rágcsálóirtás, építőipari karbantartás, teljes körű műszaki üzemeltetés/ building hygiene and cleaning, green services, insect and rodent control, building maintenance, full-scope technical management	N.A.	Coca-Cola HBC Magyarország Kft., KÖKI Terminál, DANUBIUS Group, CIB Csoport, Debreceni Gyógyfürdő Kft., E-ON, AIG/Lincoln	Coca-Cola (Dunaharaszti), KÖKI Terminál Bevásárlóközpont, Danubius Hotel Gellért, Hotel Astoria, Hotel Erzsébet és GUNDEL Étterem, CIB Csoport, Aquatium Debrecen Gyógyfürdő, E-ON ügyfélszolgálatok	2,6 million	Balogh László, Nagy Ernő ügyvezető igazgatók/ managing directors	Tel: +36 1 339 8569 www.fakultasfm.hu office@fakultasfm.hu
First Facility Ingatlankezelő Kft. 1053 Budapest, Szép u. 2.	ingatlankezelés és -üzemeltetés/ property management and operation	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés/ facility management, property management	tBM, sMotive	CA-Immo, Immofinanz, RREEF, S-Immo, UNIQA	Akadémia Bank Center, Bartók Ház, Buda Center, BC 140, Capital Square, City Center, City Gate, First Site Hotel, Infopark A, KÖKI Terminál, Maros Center, MOM Tornyok, Pódium Irodaház, River Estate, R70 Irodaház, Stop Shop (Óbuda, Erd, Hűvösvölgy, Nagykanizsa, Veszprém), UNIQA Plaza Irodaház, UNIQA Szolgáltató	377,000	Kovács Attila ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 312 4051 www.firstfacility.net office.budapest@ firstfacility.net
Future FM Létesítmény- gazdálkodási Zrt. 1148 Budapest, Fogarasi út 5.	teljes körű ingatlankezelés, létesítménygazdálkodás/ full scope property management, facility management	műszaki üzemeltetés, takarítás, kertészet, étkeztetés, gépjárműflotta- kezelés, iratkezelés/ technical operations, cleaning, gardening, catering, fleet management, archive	IFS, MFMLG 3.01, Spilgersoft CAFM, DA FM Helpdesk, Fleet admin.	Budapesti Erőmű Zrt., Bács-Kiskun Megyei Önkormányzat Kórháza, Vodafone Magyarország Zrt., Zwack Unicum Zrt., Szombathelyi Országos Büntetés- végrehajtási Intézet	Budapesti Erőmű Zrt., Bács-Kiskun Megyei Önkormányzat Kórháza, Vodafone Magyarország Zrt., Zwack Unicum Zrt., Szombathelyi Országos Büntetés- végrehajtási Intézet	1,300,000	Batári Ferenc/ vezérigaz- gató/ CEO	Tel: +36 1 468 4080 www.future-fm.hu mail@future-fm.hu
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area man- aged (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, a-mail)

HIRDETÉS

A KÉZBEN TARTOTT INGATLANÜZEMELTETÉS

A STRABAG PFS évtizedes üzemeltetési tapasztalatai alapján kifejlesztette a teljes ingatlan szolgáltatási spektrumát támogató szoftverét, a STRABAG Managing Buildings System-et (SMBS), melyet mobil technológiás alkalmazásra is optimalizált.

A szoftver legfőbb célja, hogy ügyfeleink részére egy könnyen átlátható és kezelhető, a XXI. század követelményeinek megfelelő, a világ bármely pontjáról elérhető technológiát biztosítsunk az üzemeltetési szolgáltatásaink áttekinthetősége érdekében. Az ügyfeleink ennek használatával kényelmesen tudják bejelenteni a fellelt hibákat, észrevételeket tehetnek, pontos és naprakész információhoz jutva nyomon követhetik a teljes karbantartási és javítási folyamatot, adott esetben azonnali beavatkozási lehetőséggel.

STRABAG
Managing Buildings.



iroda.hu
Az Év Üzemeltető
Cége 2012

www.strabag-pfs.hu



Facility & Property menedzsment cégek

Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzemel- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Global-Hand Kft. 1183 Budapest, Gyömrői út 192.	ingatlanüzemeltetés, épületkarbantartás, takarítás/ property management, building maintenance, cleaning	villanyszerezés, víz-csatonahálózati munkák, épületgépészeti munkák, lakatosipari munkák, takarítás/ electrical repairs, water and sewer system repairs, building engineering, locksmithing, cleaning	saját fejlesztésű szoftver/ proprietary software	Spar Magyarország Kft., Rossmann Magyarország Kft., Libri Könyvkereskedelmi Kft., Goodman Üllői Logistics (Hungary) Kft., Leder&Schuh Kft. (Humanic cipőboltok)	Goodmann Üllő Logistics (Hungary) Kft., Market Central Férihegy Bévasárlóközpont	200,000	Gáva József ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 297 3064, +36 20 517 2300 www.global-hand.hu global-hand@ global-hand.hu
Háttérország Kft. 1023 Budapest, Ürömi u. 43.	létesítménygazdálkodás, kivitelezés (épületdekoráció, kirakatok matricázása, molinók- épülethálók felhelyezése)/ facility management, installation works (building decoration, sticker installation on shop windows, banner and building advertisement installation)	irodakezelés, dekoráció, rendezvény kivitelezése, alpin munkák, logisztika/ office management, decoration, event realization, steeplejack services, logistics	saját fejlesztésű szoftver/ proprietary software	Nissan Europe B.V., Shoptline - Webáruház Nyrt., Initiative Media Kft., MOM Park MFC Kft., Sziget Kft.	N.A.	N.A.	Nietsch Péter ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 336 3090 www.hatterorszag.hu info@hatterorszag.hu
HOCHTIEF Facility Management Hungária Kft. 1133 Budapest, Váci út 76.	ipar, kereskedelem, iroda, közigazgatás/ industry, trade, office, public administration	integrált létesítményüzemeltetés, integrált műszaki üzemeltetés, termelést támogató szolgáltatások/ integrated facility operations, integrated technical operations, production support services	N.A.	N.A.	N.A.	800,000	Karsai Tibor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 505 8700 www.hochtief-fm.hu office@hochtief-fm.hu
In-Management Kft. 1148 Budapest, Kerepesi út 52.	ingatlanértékesítés, ingatlan- üzemeltetés, vagyonkezelés, ingatlanfejlesztés/ property sales, property management, asset management, property development	biztonsági szolgálat, karbantartó szolgálat, takarító szolgálat/ security services, maintenance services, cleaning services	JIRA, SUP	N.A.	Focus Point Irodaház, Logitek 1 és Logitek 20 Raktárbázis, Maglódi 6 Iroda és Raktárközpont, Duna Center Irodaház	430,000	Jellinek Dániel ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 688 1700 www.indotek.hu www.in-management.hu
ISS Facility Services Kft. 1071 Budapest, Peterdy u. 15.	integrált létesítményüzemeltetés/ integrated facility management	takarítás, műszaki karbantartás, irodai háttértámogató szolgáltatások, őrzés-védelem, étkeztetés/ cleaning, property services, support services, security, catering	FMS@ISS	Kecskemét Megyei Jogú Város Önkormányzat Polgármesteri Hivatala, BorsodChem, Nestlé, Vogel&Noot	N.A.	2 million	Szabó Péter ügyvezető igazgató/ country manager	Tel: +36 1 413 3140 www.issworld.hu office@hu.issworld.com
Jones Lang LaSalle Kft. 1051 Budapest, Széchenyi István tér 7–8.	nemzetközi ingatlanpiaci szaktanácsadó/ international property market consultancy	befektetési tanácsadás, iroda- kiskereske- delmi és ipari bérbeadás, ingatlankezelés, projektmenedzsment, értékbecslés/ investment consultancy, office- retail and industrial leasing, property management, valuation	N.A.	AVIVA, Raiffeisen Capital Management, AXA, Challenger Holding, Charpatian Asset Management	Premier Outlets Center, Dorottya Udvar, Antana Raktárbázis, Rozália Park	270,000	Furulyás Ferenc ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 489 0202 www.jll.hu budapest@eu.jll.com
K-ép Stúdió 1147 Budapest, Angol u. 34.	mérnök informatika, tanácsadás/ IT & Engineering, consulting services	CAFM fejlesztés és bevezetés, FM tanácsadás, teljesítménymérő rendszer kidolgozása/ CAFM development and installation, FM consulting, performance measure system development	WEB2E	Magyar Hipermarket (CORA) Kft., Match Csemege Zrt., Officium' 97 Zrt., JNT Security Zrt., Telenor Zrt.	Erste Ingatlan, ArexFM, Match Csemege Zrt.	N.A.	Kuczogi László cégvezető/ top executive	Tel: +36 1 445 1019 www.fm.k-ep.hu laszlo.kuczogi@k-ep.hu
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area man- aged (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, a-mail)

Facility & Property menedzsment cégek

Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzeme- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
KÉSZ Ingatlan Üzemeltető és Fejlesztő Kft. 6722 Szeged, Gutenberg u. 25–27.	ingatlanüzemeltetés és FM outsourcing tevékenység, energetikai tevékenység, létesítmény- és vagyongazdálkodás, ingatlanügynöki tevékenység/ property management and FM outsourcing, energy services, facility and asset management, property brokerage	teljes körű üzemeltetés, karbantartás, takarítás, catering, bérautó, hulladékgazdálkodás, emelőgép szolgáltatás, színpadtechnika, energetikai projektmenedzsment, energia beszerzési trendek lebonyolítása/ full-service operation, maintenance, cleaning, catering, car rental, waste management, elevator service, stage technology, energy project management, energy procurement tender management	MFMLGi 5.01 CAFM	Országos Bűntetés- végrehajtási Intézet, Budapesti Műszaki Főiskola, Nyugat-magyarországi Egyetem, Kinnarps House Kft.	KÉSZ Mester Irodaház, Kecskeméti KÉSZ Ipari Park, Országos Bűntetés-végrehajtási Intézet (Tiszalök), Óbudai Egyetem Tavaszmező Utcai Oktatási Központ és Diákszálló, Nyugat-mo-i Egyetem Szombathelyi Forrásközpont, Kinnarps Irodaház, Kiskunfélegyházi Sportszarnok (KÉSZ Aréna), Startwood Hotel és Konferenciaközpont	331,000	Laskai Ildikó, Tóth László ügyvezető igazgatók/ managing directors	Tel: +36 1 476 6900 www.kesz-ingatlan.hu laskai@kesz.hu
KRAFT FM Üzemeltetési és Szolgáltató Kft. 1139 Budapest, Pap Károly u. 4–6.	műszaki üzemeltetés, karbantartás, teljes körű üzemeltetés, őrzés, védelem, takarítás, kertészet/ technical management, maintenance, full-service operation, security services, cleaning services, green services	műszaki üzemeltetés, karbantartás, teljes körű üzemeltetés, őrzés, védelem, takarítás, kertészet/ technical management, maintenance, full-service operation, security services, cleaning services, green services	Archi FM	OTP, ELTE, Erste Ingatlan, Immorent, TriGranit	ELTE, Siofok Pláza, Pap László Sportaréna, OTP Bank központi épületei, Residence Irodaházak	650.000	Jászberényi István, Kocsis János ügyvezető igazgatók/ managing directors	www.kraftfm.hu info@kraft-fm.hu
Millenia Létesítmény-üzemeltető Zrt. 1112 Budapest, Brassó út 64.	épületüzemeltetés, ingatlankezelés, műszaki ellenőrzés, energetikai tanúsítás/ building management, property management, technical inspection, management, energy certification	karbantartás, vagyonvédelem, takarítás, műszaki ellenőrzés, menedzsment, energetikai tanúsítás/ maintenance, security services, cleaning services, technical inspection, management, energy certification	Millenia Portál	ImmoFinanz AG, Emerson Worldwide, Tengelmann Group, Novartis	EuroBusiness Park, Budafok Önkormányzata, Tengelmann Real Estates	1,050,000	Balogh Tibor vezérigazgató/ CEO	Tel: +36 1 248 3800 www.millenia.eu center@millenia.eu
Pannonfacility Ingatlanüzemeltető Kft. 1021 Budapest, Hűvösvölgyi út 54.	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés, ingatlanüzemeltetés; ipari ingatlanok, kereskedelmi ingatlanok, logisztikai létesítmények, irodaházak teljes körű üzemeltetése/ property management, real estate management, real estate operations; industrial, commercial, logistics properties and office buildings operations	műszaki üzemeltetés, karbantartás, hibaelhárítás; 24 órás épületfelügyelet és készenléti ügyelet; recepció, porta- és biztonsági szolgálat, higiéniai szolgáltatások, kertészet, átépítések/ technical operations, maintenance, repairs; 24-hour building surveillance and on-call service; reception, porter and security service, hygienic services, gardening; refurbishment	saját/ own	PCE Paragon Solutions, IBM Magyarország, Artrans, Videoton Irodaházak, Platinum AEEES (AFL), Emerson Process Management Kft.	N.A.	212,254	Badacsonyi Gyula ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 392 1220 budapest@pannonfacility.hu pannonfacility@pannonfacility.hu www.pannonfacility.hu
PORREAL Ingatlankezelési Kft. 1053 Budapest, Szép u. 2.	ingatlanüzemeltetés, létesítménygazdálkodás/ property operation, facility management	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés, vagyonkezelés, tanácsadás/ facility management, property management, asset management, consulting	sMOTIVE, IGEL	Uniqa, IVG Hungary, S-Immo, Convert Immobilien Gruppe	Uniqa Headquarters, Wombats City Hostel, Hapimag Apartmanhotel, Infopark B, C, E, I, RiverPark, Stefánia Park, Oktogon Irodaház és Parkolóház, MyBox Debrecen Bevásárlóközpont	180,000	Barabás Géza, Gelencsér Zoltán ügyvezető igazgatók/ managing directors	Tel: +36 1 235 0297 www.porreal.com office.budapest@porreal.com
Property Partners Ingatlankezelő Kft. 1036 Budapest, Árpád fejedelem útja 79.	iroda, kereskedelem, logisztika, lakás/ office, retail, logistics, residential útja 79.	ingatlanok üzemeltetése, létesítménygazdálkodás, projektmenedzsment, cégmenedzsment, társasházkezelés/ property management, facility management, project management, company management, condominium management	saját/ own	DEKA Immobilien, Polonia Property Fund, Fingen Group, Richardsons, McGrath Group	Artinova, Óbuda Gate, Palazzo Dorottya, Embankment Estates	52,000	Györke Balázs, Mózes József ügyvezető igazgatók/ managing partners	Tel: +36 1 430 3200 www.prp.hu prpoffice@prp.hu
R - Estate Ingatlanforgalmazó és Hasznosító Kft. 2120 Dunakeszi, Posta u. 36A.	ingatlanüzemeltetés, ingatlanok bérbeadása, energiagazdálkodási audit/ property and facility management, letting of properties, audit for energy efficiency	ingatlanüzemeltetés, létesítménygazdálkodás, energiagazdálkodási audit, pénzügyi szolgáltatások, bérletmenedzsment/ property management, facility management, audit for energy efficiency, financial services, tenant management	N.A.	N.A.	Momentum Irodaház, Dévai Center, MBC Irodaház, Westpoint Irodaház	120,000	Ivanits Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 70 333 8126 www. ingatlanuzemeltetes.hu www.easyfm.hu info@easyfm.hu
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area managed (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Facility & Property menedzsment cégek

Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzeme- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Real Management Kft. 1138 Budapest, Népfürdő u. 22., Duna Tower Irodaház 	ingatlan bérbeadása és üzemeltetése/ property leasing and management	kereskedelmi és irodaingatlanok bérbeadása, létesítménygazdálkodás, ingatlanüzemeltetés, telekakkvizíció, tanácsadás, értékbécslés/ commercial and office property leasing, facility management, property management, plot acquisition, consulting, valuation	N.A.	Magnum Hungária cégcsoport, Erste Bank, Alfa Group, Spar, Tesco, Penny Market, Aldi	Duna Tower Irodaház, Alfa Irodaházak, Ady 32 Irodaház, Family Centerek	N.A.	Csillagh András ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 439 2777 www.rm.hu office@rm.hu
REIWAG Facility Services Létesítmény- gazdálkodási Kft. 1061 Budapest, Paulay Éde u. 12.	létesítménygazdálkodás, műszaki üzemeltetés, épületkarítás, számviteli szolgáltatások/ facility management, technical management, cleaning services, accounting services	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés, takarítás, higiéniai anyagok értékesítése, teljes körű számviteli szolgáltatás/ facility management, property management, sales of hygiene materials, full-scope accounting services	PLANON, IGEL, APOLLO	N.A.	N.A.	650,000	Viktor Wagner, Koczó Ádám ügyvezető igazgató/ managing directors	Tel: +36 1 381 6000 www.reiwag.hu iroda@reiwag.hu
Rustler Kft. 1123 Budapest, Alkotás u. 17-19.	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés, vagyonkezelés/ facility management, property management, asset management	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés, projektmenedzsment, vagyonkezelés/ facility management, property management, project management, asset management	Rustler Online	GTC, Budapest Bank, Erste Immorent, List Group	Metró Irodaház, Laurus Irodaház, Déli Point Irodaház	158,000	Langbein Valentin ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 434 2690 www.rustler.hu info@rustler.hu
SODEXO Magyar- ország Szolgáltató Kft. 1143 Budapest, Ilka u. 31. 	teljes körű szolgáltatási megoldások nyújtása; szegmensek: vállalatok, oktatási, egészségügyi intézmények, időskoriak/ comprehensive service solutions; Segments: Corporate, Education, Health Care, Seniors	ingatlanok műszaki üzemeltetése, takarítás, recepció, étkeztetési szolgáltatások, egyéb üzleti szolgáltatások/ building operation and maintenance, cleaning, reception, food services, other business services	Alstinet CAFIM, Quickbase	Alcatel-Lucent Magyarország Kft., Audi Hungaria Motor Kft., MSD Magyarország Kft., Hygienet Magyar-Amerikai Higiéniai Cikkek Gyártó Kft. (Procter & Gamble), Debrecen város nevelési és oktatási intézményei	E-Factory Irodaház teljes körű üzemeltetése/ full operation of the E-Factory Offices	184,000	Párkai Zolt ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 801 0900 www.sodexo.hu info.hu@sodexo.com
STRABAG Property and Facility Services Zrt. 1095 Budapest, Máriássy u. 7. 	létesítménygazdálkodás, ingatlan- kezelés, energiamenedzsment/ facility management, property management, energy management	teljes körű ingatlanüzemeltetés, műszaki üzemeltetés, hibamenedzsment, takarítás, energiagazdálkodás/ full-service property management, technical management, defect management, cleaning services, energy management	Saját üzemeltetői szoftver: STRABAG Managing Buildings System (SMBs)	Magyar Telekom, MOL, IVG, OBI, Erste Bank, WING	OBI áruházak, KIKO áruházak, Stop Shop áruházak, Asia Center, IVG Property Management, ERSTE bankfiókok	2,5 million	Vágó László/ vezér- igazgató/ CEO	Landi Gábor Tel: +36 1 325 1850 www.strabag-pfs.hu info@strabag-pfs.hu
Triarco Kft. 1138 Budapest, Dagály u. 1.	irodaházak, kereskedelmi ingatlanok, ipari ingatlanok/ office, retail, industrial properties	ingatlanüzemeltetés, ingatlankezelés, ingatlanközvetítés, értékbécslés, ügyfélképviselet/ facility management, property management, real estate brokerage, valuation, client representation	saját/ own software	N.A.	Panoráma Office Irodaház, Jánosmajor Ipari Zóna	75,000	Bender Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 30 500 5352 www.triarco.hu triarco@t-online.hu
TriGranit Management Zrt. 1062 Budapest, Váci út 3.	ingatlangazdálkodás, létesítményüzemeltetés, FM/PM tanácsadás, bevásárlóközpontok, irodaházak, sport-, kulturális és egészségügyi intézmények/ property management, facility management, FM/PM consultancy: shopping centers, offices, sport, cultural and health properties	műszaki, takarítási, biztonsági, energiagazdálkodási, valamint marketing- pénzügyi szolgáltatások, controlling és tartozáskezelés/ technical maintenance, cleaning, security, energy management, marketing, controlling, financial services	ArchiFM, ClearInfo, Proteus, ERP modul	Heitman, TriGranit Fejlesztési Zrt., Magyar Állam (PPP), Futureal	WestEnd City Center, Művészetek Palotája, Papp László Sportaréna, Millennium Towers, Corvin Irodaházak, Simmelweis Orvostudományi Egyetem egyes részlegei, Arena Centar (Zagreb), Bonarka City Center (Krakow), Sofia Ring Mall (Sofia)	1,345,000	Philip Evans vezérigaz- gató/ CEO	Tel: +36 1 374 5616 www. trigranitmanagement.com info@ trigranitmanagement.com
TVO Europe Property & Facility Management Services (Hungary) Kft. 1087 Budapest, Hungária krt. 40–44.	ingatlankezelés, saját tulajdonú, bérelt ingatlan bérbeadása, üzemeltetése, saját tulajdonú ingatlan adásvétele, befektetés-közvetítés, ingatlanügynöki tevékenység/ property management, leasing and operation of private and leased properties, sale and purchase of private properties, investment negotiation, agent activities	ingatlankezelés, vagyonkezelés, létesítménygazdálkodás, energiamenedzs- ment, projektmenedzsment/ property management, asset management, facility management, project management	saját fejlesztési CRM rendszer/ proprietary software CRM software	Arena Corner Kft., Váci 1 Kft., Orco Budapest Zrt., Orco Business Park Kft., Orco Development Kft.	Aréna Corner, Párisi Nagyrúház, Váci 1 Üzletház, Orco Business Park, Szervita téri iroda és parkolóház, V188 Irodaház, OBI Fogarasi úti áruház, Hard Rock Café	110,000	Wayne Vandenburg ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 20 500 2600 www.tvoeurope.com hungary@tvoeurope.com
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area man- aged (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, a-mail)

Épületgépészeti cégek

Building engineering companies

Cég neve, címe	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Főbb referenciák 2012-ben	Szolgáltatások, tevékenységek	Főállású alkalmazottak száma	Cégvezető neve, beosztása	Cég elérhetőségei (telefon, honlap, e-mail)
Budatech Hűtő- és Klímatechnikai Kft. 1112 Budapest, Neszmélyi út 16.	légtkondicionálók, klímaberendezések, levegő/víz és levegő/levegő hőszivattyúk/ air conditioners, air/water and air/air heat pumps	MITSUBISHI ELECTRIC, DAIKIN	Magyar Takarékbank Irodaház, Szellei Tulajdon Nemzeti Hivatala Irodaház, Budenz Ház, Vecsés Csarnok, Nagytarcsa Csarnok	tervezés, kereskedelem, kivitelezés, szerviz, távfelügyelet/ planning, trade, installation, servicing, remote supervision	14	Kiss Tamás ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 310 3425, +36 1 310 3406 www.budatech.hu www.zubadan.hu info@budatech.hu
Danfoss Kft. 1139 Budapest, Váci út 91.	hidraulikai szabályozó-, beszabályozó szelepek, termosztatikus fűtőtestszelepek, helyiség hőmérséklet szabályozók, hőcserélők, hőközpontok, elektronikus szabályozók/ hydraulic regulator and control valves, thermostatic radiator valves, thermal relays, heat exchangers, heating centers, electronic regulators	Danfoss	Capital Square Irodaház, Dunyov Irodaház, Bécsi Corner Irodaház, Győr Megyei Kórház, Kecskemét Megyei Kórház, Budagyöngye bevásárlóközpont	kereskedelem, mérnöki szolgáltatások, műszaki tanácsadás/ trade, engineering services, technical consulting	8	Czirják Zoltán kereskedelmi vezető/ commercial manager	Tel: +36 1 450 2531 www.futestecnika.danfoss.com
Friotech Kft. 2040 Budaörs, Vasút u. 9.	légtkondicionálók, hőszivattyúk, klímaszerezési segédanyagok, páratlantítók/ air conditioners, heat pumps, air conditioner repair materials, demisters	LG, Cascade, Midea	Phoenix Gumigyrő Nyíregyháza LG, Rendőrkapitányság, Szolnok, MÁV Igazgatóság (Pécs)	klímatechnikai berendezések nagykereskedelmi/ retail of HVAC devices	14	Kende Gergő ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 23 430 674 www.friotech.hu info@friotech.hu
Interlift Kft. 1084 Budapest, Őr u. 1.	felvonóberendezések tervezése, szerelése, szervizelése/ lift planning, installation and servicing	személyfelvonók, teherfelvonók, kisteherfelvonók, autófelfonók/ personal lifts, goods lifts, small goods lifts, car lifts	N.A.	felvonóberendezések tervezése, szerelése, szervizelése, felújítása, modernizálás/ lift planning, installation, servicing, refurbishing, modernization	N.A.	Nagy Sándor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 334 4512 +36 30 937 5580
Marketbau-Remeha Kft. 2010 Budaörs, Gyár u. 2.	kondenzációs kazánok, tárolók, fűstgázvezető rendszerek, abszorpciós hőszivattyú, szolár rendszerek/ condensing furnaces, tanks, smoke gas discharge systems, absorption heat pumps, solar systems	Remeha, Tricox, Austria Email	Kecskemét Sheraton Hotel, Music Center Budapest, Ferenczy Múzeum Szentendrei, Yonex tollascsarnok	kazánházi berendezések forgalmazása és márkaszervizelése, műszaki háttértámogatás/ distribution and brand service of boiler-room devices, technical background support	27	Gaál Péter ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 23 503 980 www.remeha.hu remeha@remeha.hu
Nilan Légtechnika Kft. 9200 Mosonmagyaróvár, Bátya út 37.	hővisszanyerős szellőztető, ipari légkezelő, hőszivattyú, légtechnikai csőrendszer/ heat recovery ventilation, industrial air handler unit, heat pump, air technological duct system	Nilan	Nádasdy Kastély – Egervár, Tatabánya Önkormányzat – Tanácssterem, HILDEGARD Óvoda – Mosonmagyaróvár, Rekultív Kft. – Mosonmagyaróvár	NILAN A/S által gyártott prémium minőségű légkezelők, hőszivattyúk, kompakt egységek magyarországi kizárólagos forgalmazása, beépítése, karbantartása/ Exclusive distribution, installation and maintenance of premium air handler units, heat pumps and compact units manufactured by NILAN A/S	3	Pintér Attila ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 96 203 339 www.nilan.hu info@nilan.hu
Otis Felvonó Kft. 1082 Budapest, Futó u. 47–53.	felvonó, lift, mozgólépcső, mozgójárda, emelőberendezés/ elevator, lift, escalator, moving sidewalk, lifting appliance	GeN2 Premier, GeN2 Comfort, GeN2 Flex, Genesis	Árkád 2 Bevásárlóközpont, Proform Irodaház, Berettyóújfalui Kórház	felvonók, liftek, mozgólépcsők, mozgójárdák tervezése, értékesítése, kivitelezése, karbantartása és felújítása/ planning, sales, installation, maintenance and refurbishing of elevators, lifts, escalators, moving sidewalks	132	Matthias Stickler ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 430 4600 www.otis.hu hungary@otis.com
REGALE Energy Zrt. 1016 Budapest, Krisztina krt. 99.	mikrogáz turbina, abszorpciós folyadékhűtő, hűtőtorony, roof-top, légkezelő, folyadékhűtő/ micro gas turbine, absorption liquid cooler, cooling tower, roof-top, air treatment, liquid cooler	Turbina – Capstone, Abszorber – World Energy, HT – Ghol Janka, RT – ETT, LK – Janka, FH – Thermocold	MOL – Szanki gázfinomító, TESCO – Tigenérádó, Hirteneber, Auchan – Hydro-bank rendszer, Buerger – HVAC, General Electric – üzemeltetés, karbantartás/operation, maintenance	épületgépészeti és energetikai rendszermegoldások, gépészeti tervek és felmérések készítése, gépészeti rendszerek üzemeltetése és karbantartása/ building engineering and energy system solutions, preparation of engineering plans and surveys, operation and maintenance of engineering systems	29	Paár Barna István vezérigazgató/ CEO	Tel: +36 1 214 4444 www.regale.hu regale@regale.hu
Rosenberg Hungária Lég- és Klímatechnikai Kft. 2532 Tokodaltáró, József Attila u. 32–34.	ventilátorok, légkezelőgépek, hővisszanyerős szellőztetőgépek, légfüggönyök/ fans, air handler units, heat recovery ventilation units, air curtains	Rosenberg, Ecofit, ETRI, Airtechnics, ROX	AUD – Győr, Richter – Budapest, B-Braun – Gyöngyös, TEVA – Debrecen, Hotel Délibáb – Hajdúszoboszló	légkezelőgépek és ventilátorok gyártása, forgalmazása/ manufacturing and distribution of air handler units and fans	250	Dr. Szekeres József, Szekeres Gábor ügyvezető igazgató/ managing directors	Tel: +36 33 515 515 www.rosenberg.hu info@rosenberg.hu
Tebodin Hungary Kft. 1119 Budapest, Bikszádi u. 6/a.	általános tervezés, ezen belül épületgépészeti tervezés és energetikai tanácsadás, szakértés/ general planning, including building engineering planning and energy consulting, counseling	N.A.	EBRD, Raben, Rehau	energetikai felmérések, energiahatékonysági tanulmányok készítése, energiatanúsítás, hőkamerás térképezés, hosszú és rövid távú megtérülések számítása/ energetic surveying, preparation of energy efficiency studies, energy certification, heat camera mapping, long-term and short-term return calculation	30	Ecker Károly ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 205 9601 www.tebodin.hu b.horvath@tebodin.hu
ThyssenKrupp Lift Kft. 1158 Budapest, Körvasút sor 110.	felvonók, mozgólépcsők, mozgójárdák, lépcsőnjárók/ elevators, escalators, moving sidewalks, stair climbers	Synergy, Evolution, Ceteco, Isis	WestEnd, Skarlát Házak, Győri ETO Hotel, KIKÁ, Klotild Palota	felvonók, mozgólépcsők tervezése, telepítése, karbantartása, javítása/ elevator and escalator design, installation and maintenance	60	Balás Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 239 5915 www.thyssenkrupp-lift.hu budapest-office.tkehu@thyssenkrupp.com
UPONOR Kft. 1043 Budapest, Lórántffy Zs. u. 15/B	épületszerkezet temperálás, felület fűtés-hűtés, vízellátási vezetékek, távvezetékek rendszerek/ building structure tempering, surface heating-cooling, water supply pipelines, transmission lines	Uponor	Avenue Hotel, Demjén Thermal Hotel (Mezőberény), Gyula Városvásár, Lajosmizse baromfi-feldolgozó	Uponor épületgépészeti rendszerek képviselete/ representation of Uponor building engineering systems	7	Pölcz Csaba ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 886 4560 www.uponor.hu evelin.pauliska@uponor.com
Viessmann Fűtés-technika Kft. 2045 Törökbálint, Süssen u. 3.	kazán, napkollektor, hőszivattyú, lakásszellőztetés, tároló/ furnace, sun collector, heat pump, home ventilation, storage	Viessmann, KÖB, MAWERA, KWT	IKEA Budaörs, Népliget Center Irodaház, Multi Alarm Irodaház (Pécs)	kereskedelem, szerviz, műszaki tanácsadás/ sales, service, engineering consulting	33	Tóth Zoltán ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 23 334 334 www.viessmann.hu info@viessmann.hu
Name and address of company	Products	Brands carried	Major references in 2012	Services, activities	No. of full-time employees	Name and title of top executive	Contacts (telephone, website, e-mail)

Irodabútor-forgalmazó cégek

Office furniture suppliers

Cég neve, címe	Szolgáltatások	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Főbb ügyfelek 2012-ben	Ügyfélkörhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Antares Hungary Kft. 6763 Szatymaz, Kossuth u. 14.	irodaszékgyártás és nagykereskedelem, székek szervizelése/ office chair manufacture and wholesale, chair repair	irodai forgószékek, tárgyalószékek, közösségi és konferenciaszékek, főnöki székek/ office swivel chairs, conference room chairs, community and conference chairs, executive chairs	Antares Classic, Antares Smart, Antares StudioPlus, Rovo, Concorde	Corwell, Office Depot, Garzon, PBS, Metro, RS	Auchan, Metro, Obi, Baumax, RS	47	90% külföldi/ Foreign 10% magyar/ Hungarian	Sustik Ferenc, Olajos Tibor igazgató/ managing directors	Tel: +36 62 583 510 www.antares.hu antares@antares.hu
Ascona Kft. 1118 Budapest, Budaörsi út 23/a	tervezés, szállítás, szerelés, bútorbérlet, egyedi gyártás, költöztetés/ planning, delivery, assembly, rental, custom-made furniture, moving	irodabútorok, ülőbútorok, tárolóbútorok, térelválasztók, tárgyalók, fémszekrények/ desks&tables, seating, storage, space division, lounge&reception, meeting furniture	Steelcase, Walter Knoll, Dauphin, C+P Stahlmöbel, Stulwerk	EGIS, Groupama, Dunatakarék, NAVICON	N.A.	12	100% magyar/ Hungarian	Pécsinger Antónia igazgató/ managing director	Tel: +36 1 319 9826 www.ascona.hu ascona@ascona.hu
Báthori Furniture Technologies Bt. 1162 Budapest, Diófa u. 72.	irodabútor-forgalmazás, irodabútor-tervezés, irodabútor-szállítás, -szerelés/ office furniture distribution, office furniture design, office furniture delivery, installation	irodabútor, irodai szék, tárgyalóasztal, recepció, vezetői bútor/ office furniture, office chairs, conference tables, receptions, manager furniture	Standard irodabútor, Present Time, Trendline	Kopint-Datorg Kft., Cofodis Zrt., Netrisk Zrt., Deichmann Kft., DHL	Budawest, Alkotás Point, Westend Irodaház, Trade Center	3	100% magyar/ Hungarian	Báthori Diána igazgató/ managing director	Tel: +36 1 342 5203 www.bathori.hu bathori@bathori.hu
Blue Business Interior Kft. 1134 Budapest, Váci út 135–139/B	költöztetés, belsőépítészeti, tértervezés, projektmenedzsment, bérbútor/ moving, interior design, space design, project management, rental furniture	irodabútor, válaszfalrendszer, ülőbútor/ office furniture, wall dividers, seating	Steelcase	ING Biztosító Zrt., BP Business Service Centre Kft., Allianz Hungária Biztosító Zrt., TATA Consultancy Services, Pfizer Kft.	N.A.	14	100% magyar/ Hungarian	Kis Károly igazgató/ partner/ managing partner	Tel: +36 1 465 8060 www.blue.hu sales@blue.hu
Bravosincord Kft. 1149 Budapest, Róna u. 120–122.	tervezés, belsőépítészeti kivitelezés, helyszíni felmérés-tanácsadás, szállítás, szerelés, közbeszerzés/ planning, interior design realization, on-site assessment-consulting, transport, assembly, public tenders	irodabútor, ülőbútor, egyedi gyártású bútorok, soft-seating/ office furniture, seating, custom-made furniture, soft-seating	Klöber, Hali, LD Seating, Sinetica, Connection	Takarékbank Zrt., OTP Bank Nyrt., MOL Nyrt., EGIS Nyrt., ESZA	N.A.	11	100% magyar/ Hungarian	Hidegkuti Balázs igazgató/ managing director	Tel: +36 1 469 6970 www.bravosincord.hu info@bravosincord.hu
Class Design (Deconcept Kft.) 4026 Debrecen, Hunyadi u. 8.	3D-s látványtervezés, helyszíni szerelés, szállítás/ 3D visualization, delivery and installation	irodabútorok, irodaszékek, irodai falrendszerek, konferenciatermek berendezései, közösségi terek bútorai és egyéb kiegészítők/ office furniture, office chairs, office wall systems, conference room equipment, furniture for public area, accessories	KARE Design, IDesign, Infiniti, Softline, GlobeZero4	Aqua Generál Kft., Flavon Group Kft., Eismann Automotive Hungaria Kft., Fatum Property Kft., Hajdúsági Sütődék Zrt.	N.A.	2	100% magyar/ Hungarian	Mosolygó Zsuzsa igazgató/ managing director	Tel: +36 30 998 0725 www.classdesign.hu www.facebook.com/classdesign.debrecen info@classdesign.hu
Délty Bútor Zrt. 6347 Nemesnádudvar, Petőfi Sándor u. 7.	helyszíni felmérés, tervezés, gyártás, szállítás, beszerelés/ on-site assessment, design, manufacture, shipping, assembly	vezetői bútorok, operatív munkahelyek, ügyfélszolgálati munkahelyek, recepciók pultok, tárgyalóbútorok/ executive furniture, operative workspaces, customer service stations, reception stands, meeting room furniture	Vénusz	RS Áruházak, Paksi Atomerőmű Zrt., EGIS Gyógyszergyár Nyrt., Axial Kft., Trigo-Fix Kft.	Ker-kontír Kft. Irodaépület, Trigo-Fix Kft. Irodaház, Falco Zrt. Irodaépület, Antares Hungary Kft. Irodaépület, Irodaház, Vista Plus Offices Irodaház	90	100% magyar/ Hungarian	Délty József elnök-igazgató/ president-CEO	Tel: +36 79 578 050 www.delytibutor.hu dbrt@delytibutor.hu
Name and address of company	Services	Products	Brands carried	Major clients in 2012	Clients	Year established in Hungary	No. of full-time employees	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Irodabútor-forgalmazó cégek

Office furniture suppliers

Cég neve, címe	Szolgáltatások	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Főbb ügyfelek 2012-ben	Ügyfélkörhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Europa Design Zrt. 1022, Budapest, Bimbó út. 37. [EUROPA DESIGN]	irodai bútorok, közületi bútorok, 3D látványtervezés, iroda audit, bútorbérlet/office furniture, public furniture, 3D visualization, office audit, furniture rental	Aeron, Sayl, On, SENSE, Embody	Herman Miller, Wilkhahn, Actiu, Akaba, Arper	AVIS, TEVA, KPMG, Driving Camp, Citibank	Alkotás Point, Momentum Irodaház, Déli Point, Greenhouse, Budawest	12	100% magyar/Hungarian	Feuertag Ottó cégvezető/ manager	Tel: +36 1 274 0001, +36 1 394 6232 www.europadesign.hu europadesign@europadesign.hu, marketing@europadesign.hu
FALCO-SOPRON BÚTOR Kft. 9400 Sopron, Bánfalvi út 27.	irodabútor-gyártás, -tervezés, -bérbeadás/office furniture manufacturing, design, rental	irodai asztalok, irodai székek, tároló bútorok, térelválasztó bútorok, labor bútorok/office desks, office chairs, storage furniture, room dividing furniture, lab furniture	Sitag, Viasit, VS	N.A.	N.A.	55	100% magyar/Hungarian	Sárvári Andor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 99 513 310 www.falcosopron.hu info.sopron@falcosopron.hu
Febrill Bútor Kft. 1117 Budapest, Galambóc u. 8.	belsőépítészeti, tervezési, szerelési, költöztetési, kivitelezési/interior construction, design, installation, moving, construction works	irodabútor, egyedi bútor, ülőbútor, konferenciatermek és várók bútorai, recepciók/office furniture, custom furniture, sitting furniture, furniture for conference and waiting rooms, receptions	Febri, Las, RIM, Dauphin, Nowy Styl	Schlegel GmbH, NNG Kft., Patak Hotel Visegrád, Garzon Pláza, Libri Kft.	N.A.	10	100% magyar/Hungarian	Herendi László ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 213 7989 info@febrill.hu
Garzon Bútor Cégcsoport 8000 Székesfehérvár, Bakony u. 4.	tervezés, szállítás, összeszerelés, bérbeadás, karbantartás, javítás, egyedi gyártás, tanácsadás/planning, delivery, assembly, rental, maintenance, repair, custom-made furniture, consulting	irodabútorok, ügyfélterek bútorai, egészségügyi bútorok, oktatási és művelődési bútorok, szállodai bútorok/office furniture, customer area furniture, health care furniture, furniture for educational and cultural spaces	Magnum, G-Manager, Uomo, Fill, Forte	Országgyűlési hivatala, NAV, Magyar Posta Zrt., Pécsi Kodály Központ (Magyar Építő Zrt.), Dél-Dunántúli Regionális Könyvtár és Tudásközpont (Gropius Építési Zrt.), BME „Q” épület	NAV kirendeltségek, Munkaügyi kirendeltségek, EPAM Irodaház	99	100% magyar/Hungarian	Nagy Alajos tulajdonos-vezérigazgató/ owner-CEO	Tel: +36 22 512 220 www.garzon.hu garzon@garzon.hu
Haworth Hungary Irodabútor Kereskedelmi Kft. 1031 Budapest, Záhony u. 7.	irodabútor-kereskedelem, felmérés, berendezési tervek és látványtervek készítése, garanciális javítások/office furniture trade, surveying, interior design and visualizations, warranty repairs	irodászék, irodabútor, tárgyalóasztal, tárgyalószék, vezetői bútor/office chair, office furniture, meeting desk, meeting chair, manager furniture	Haworth, Comforto	IT-Services Hungary, Electrolux Magyarország, British Telecom Hungary, Roche Magyarország, NavNGo	N.A.	6	100% külföldi/Foreign	Maik Haenel értékesítési vezető/ head of sales	Tel: +36 1 201 4010 info.hu@haworth.com
Hungaro-RIM 2010 Kft. 1163 Budapest, Cziráki u. 26-32.	kiállítás, összeszerelés, szerviz szolgáltatás, egyedi gyártás, tanácsadás/exhibition, assembly, servicing, custom manufacturing, counseling	irodabútor, forgószékek, tárgyalószékek, ügyfélvárók, tárgyalóasztalok/office furniture, swivel chairs, conference chairs, client waiting rooms, conference tables	RIM-Cz, Dauphin, Züco, Bosse, Trend Office, Mydva	Robert Bosch, Citi Bank, K&H Bank, Hankook, Audi	Krisztina Palace, Aréna Corner	3	100% magyar/Hungarian	Andráskó János ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 30 371 6692, +36 30 989 2470 www.hungarorim.hu secretary@hungarorim.hu
IBC Orbán Kft. 1053 Budapest, Veres Pálné u. 14.	ültetési tervek készítése, irodater-tervezés, tanácsadás, szerelés, költöztetés/seating planning, office space design, assembly, moving	irodabútor, irodászék, ülőbútorok, kiegészítők, irattári polcrendszerek/office furniture, office chair, seating, accessories, shelf systems for document storage	Steelcase, Vitra, Globe Zero 4, Rexite, Antares	HungaroControl, Vodafone, VOCH, SAP, Robert Bosch	N.A.	7	N.A.	N.A.	Tel: +36 1 266 7470 www.ibcorban.hu ibcorban@ibcorban.hu
IDdesign (Danconcept Kft.) 2045 Törökbálint, Tópark utca 1/a Max City Lakberendezési Bevásárlóközpont	3D-s látványtervezés, helyszíni szerelés, szállítás/3D visualization, delivery and installation	irodabútorok, irodászékek, irodai falrendszerek, konferenciatermek berendezései, közösségi terek bútorai és kiegészítői/office furniture, office chairs, office wall systems, conference room equipment, furniture for public area, accessories	Caimi Brevetti, Softline, Officey, Infinity, KARE Design, Inno	MTVA, Shoptline – webáruház NyRt, G4S Zrt, Futureal Ingatlanfejlesztő Kft, Shoppard Kft, IBUSZ Kft, Broadway Hotel	N.A.	7	100% magyar/Hungarian	Mosolygó András ügyvezető/ general manager	Tel: +36 30 329 5285 www.iddesign.hu www.facebook.com/iddesignhungary maxcity@iddesign.hu
Name and address of company	Services	Products	Brands carried	Major clients in 2012	Clients	Year established in Hungary	No. of full-time employees	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Irodabútor-forgalmazó cégek

Office furniture suppliers

Cég neve, címe	Szolgáltatások	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Főbb ügyfelek 2012-ben	Ügyfélkörhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Kid Bútor Stúdió Kft. 1042 Budapest, Virág u. 50.	3D látványterv készítése, egyedi bútorgyártás, kiszállítás, helyszíni összeszerelés/ 3D visualizations, custom-made furniture manufacturing, transport, on-site assembly	irodabútor, konyhabútor, fürdőszobabútor, irodai székek, térelválasztó/ office furniture, kitchen furniture, bathroom furniture, office chair, room divider	Antares, Santos, Stúdió, Suplé, Solo bútorcsalád	AramisPharma, L'Oréal, Messer Hungária, B.Braun Medical	MOM Park, Óbuda Gate, MÁV Irodaház	6	100% magyar/ Hungarian	Kiss László ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 231 0912, +36 20 365 1112, +36 20 942 3945 www.kidbutor.hu info@kidbutor.hu
Kinnarps Hungary Kft. 1133 Budapest, Váci út 92.	irodi diagnosztika, space planning – belsőépítészeti tervezés és tanácsadás, alaprajzi és 3D-s látványtervezés, költöztetés, szállítás és helyszíni szerelés, értékesítést követő szolgáltatások/ office diagnostics, space planning – interior design planning and consulting, floor planning and 3D visualization, moving, transport and on-site assembly, after-sales services	irodai forgószékek és tárgyalószékek, vezetői bútorok és székek, munkasztalok – motorosan emelhető kivételben is, fotelek és kanapék, recepciók pultok – egyedi tervezésű és gyártású beépített bútorok/ office swivel chairs and meeting chairs, manager furniture and chairs, work desks – available in electrically liftable version, couches and sofas, reception desks – custom-designed and manufactured furniture	Kinnarps, Drabert, MartinStoll, Skandiform, Materia, NC NordicCare	ABB, Canon, Celanese, HBB, Lexmark, Sigma Kudos, T-Systems,	Green House, Graphisoft Park, Millenium Tower, Népliget Center, River Park, South Buda Business Park, Váci 33	12	100% külföldi/ Foreign	Soltész Tiberius ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 237 1251 www.kinnarps.hu kinnarps.hungary@kinnarps.hu
Mezőkövesdi Bútoripari Kft. 3400 Mezőkövesd, Széchenyi út 10.	bútorok tervezése, lakberendezési szolgáltatások, bútorok szállítása, szerelése/ furniture design, interior design services, furniture transport and assembly	irodabútorok, szállodabútorok, könyvtár-bútorok, bank- és postafiók-berendezések, üzletberendezések/ office furniture, hotel furniture, library furniture, bank and post office equipment, shop equipment	saját tervezésű és készítésű termékek/ own design products	Nemzetbiztonsági Szakszolgálat, Állami Számvevőszék, Emerson Process Management, Fővárosi Főügyészség, HungaroControl Zrt.	N.A.	17	100% magyar/ Hungarian	Persze László ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 49 413 411 www.mezobutor.hu mezobutor.hu
Neudoerfler Office Systems Kft. 1115 Budapest, Bartók Béla út 105–113.	irodabútor-értékesítés, látványtervezés, ergonómiai tanácsadás, garancián túli szervizelés, irodák költöztetése/ office furniture sales, visualization, ergonomics consulting, post-warranty servicing, office migration	irodabútorok, üvegfalak, irodaszékek, breakout bútorok, világítás/ office furniture, glass walls, office chairs, breakout furniture, lighting	Neudoerfler, Sedus, HAG, La Cividina, Artemide	OTIS Felvonó Kft., Andritz Kft., Signal Biztosító Zrt., Opel Szentgotthárd Kft., AUDI Hungaria Motor Kft.	Greenhouse, Office Garden, Corvin Office, Bartók Udvar, Duna Tower	6	30% magyar/ Hungarian 70% külföldi/ Foreign	Bradács András ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 203 8108 www.neudoerfler.hu info@neudoerfler.hu
NIETSCHE Termelési, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. 1138 Budapest, Szekszárdi u. 13.	tervezés, szállítás, összeszerelés, egyedi gyártás, tanácsadás/ planning, transport, assembly, custom manufacturing, consulting	egyedi bútor gyártása, konyhabútorgyártás, irodabútor-gyártás és -forgalmazás, forgószékek, konferenciászekék, tárgyalószékek, vezetői manager székek/ one-off furniture manufacture, kitchen furniture manufacture, swivel chairs, conference chairs, conference room chairs, executive manager chairs	Falco, Linea, Antares	DHL Nemzetközi Szállítmányozó és Logisztikai Kft., Hewlett Humán Tanácsadó Kft., Közlekedési Biztosító Egyesület, Leo Burnett Hungary Kft., MTA KFKI, Pepsi Americas Kft.	N.A.	3	100% magyar/ Hungarian	Nietschné Gadányi Mária cégvezető/ manager	Tel: +36 1 272 0480 www.irodabutik.hu www.konyhabutik.hu info@nietsch.hu
Office Depot Hungary Kft. 1146 Budapest, Szabó József u. 6.	szállítás, szerelés, egyedi gyártás, tanácsadás, egyéb szolgáltatások: DHL, nyomtatási és másológépi szolgáltatások, spirálozás, laminálás, bélégyökészítés/ transport, assembly, custom manufacturing, consulting, other services: DHL, printing and copying, spiral binding, lamination, stamp manufacturing	íróasztalok, tárgyalóasztalok, térelválasztó elemek, munkaszékek, kiegészítők/ writing desks, meeting desks, room dividers, working chairs, accessories	Office Depot, Real Space, Antares, Top Star	RWE Group, COOP Hungary Zrt., Siemens Zrt., MKB Bank, Telenor	N.A.	185	100% külföldi/ Foreign	Dr. Miholek István, Quittner Gusztáv ügyvezető igazgató/ managing directors	Tel: +36 1 460 2300 www.officedepot.hu info@officedepot.com
Office Line Group 1117 Budapest, Budafoki út 91–93.	belsőépítészeti tervezés, irodabútorok és lakossági bútorok kereskedelme, költöztetés, bútorszerelés/ interior design, office and personal furniture trade, moving, furniture assembly	irodabútorok, lakossági bútorok, ülőbútorok, üvegfalak, közösségi terek bútorai/ office furniture, personal furniture, seating, glass walls, furniture for public spaces	Teknios, REISS, LAS, Quadrifoglio, Interstuhl	K&H Bank Zrt., National Instruments, Magyar Telekom, AUDI, Prysmian Group	N.A.	8	100% magyar/ Hungarian	Masznik Ferenc ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 354 1620 www.office-line.hu info@office-line.hu
Orako Möbel-Art Kft. 1223 Budapest, Kápolna u. 10–26.	ármékolástechnika, elektronikus irodai és háztartási berendezések, helyszíni felmérés, -tanácsadás, belsőépítészeti tervezés, látványterv, egyedi és sztereó irodabútorok kereskedelme, szállítása, szerelése, közbeszerzés/ shading technology, electronic office and household devices, on-site assessment and consulting, interior design, 3D planning, custom and standard office furniture trade, transport, assembly, public tenders	iroda-, konyha-, szállodai, labor-, oktatási és fém bútorok, ülő- és közösségi bútorok, fix és gördíthető raktári, irattári állványrendszerek, széf és pánccsokrények, info-pultok, kiegészítő termékek/ office, kitchen, hotel, lab, education and metal furniture, seating and public furniture, fixed and rolling warehouse/document storage rack systems, safes and vaults, info desks, auxiliary products	Nowy Styl, Antares, Vénusz, Sellaton Design, Sinetica	minisztérium, közintézmények, oktatási intézmények és egészségügyi intézmények/ ministry, public institutions, educational and healthcare institutions	Széchenyi Programiroda Kft. irodái	5	100% magyar/ Hungarian	Haklik Ferenc ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 424 0864, +36 1 424 0866, +36 1 424 0869 www. orako-mobelart.hu orako@orako.com orako@orako-kft.hu
Name and address of company	Services	Products	Brands carried	Major clients in 2012	Clients	Year established in Hungary	No. of full-time employees	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Irodabútor-forgalmazó cégek

Office furniture suppliers

Cég neve, címe	Szolgáltatások	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Főbb ügyfelek 2012-ben	Ügyfélkörhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
SINN Kft. Dominó Iroda-bútor 7100 Szekszárd, Rákóczi F. u. 15.	bútorok szállítása és szerelése, bútorok és forgószekek szervizelése/ furniture transport and assembly, furniture and swivel chair servicing	irodabútorok, forgószekek, árnyékolástechnika, raktártechnika, irodai és öltözői fémrendszerek/ office furniture, swivel chairs, shading technology, warehousing technology, metal systems for offices and dressing rooms	Vénusz, Stulwerk, Falco-Sopron, Sitag, Dexion	Paksi Atótermőmű Zrt., TolnAgro Kft., Gemenc Rehab Kft., Szekszárdi Törvényszék, önkormányzatok/ local government	N.A.	N.A.	100% magyar/ Hungarian	Baka Ferenc ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 74 511 345, www.dominioirodabutor.hu iroda@dominioirodabutor.hu
SSI Schäfer Systems International Kft. 2330 Dunaharaszti, Jedlik Ányos utca 20/B	díjmentes kiszállítás (10000 Ft felett), díjmentes szerelés, minimum 1 év garancia/ free delivery (over 10,000 HUF), free installation, minimum 1 year guarantee	ülóbútorok, székek, író- és nyomtatószelektak, szekrények és szekrényrendszerek, irodafelszerelések/ sitting furniture, chairs, writing and printing desks, cabinets and cabinet systems, office equipment	SSI Schäfer	Alpine Magyarország Kft., Garzon Bútor Zrt., Johnson Controls Mezőlak Kft., TEVA Zrt., MOL Nyrt.	Westend City Center, Allee Bevásárlóközpont, MOM Park, Xenter 13 Irodaház, Duna Towers	25	100% külföldi/ Foreign	Somogyi Attila ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 24 501 111 www.schafershop-industrie.hu info@schafershop.hu
Steelcase SA. Magyarországi Kereskedelmi Képviselete 1027 Budapest, Horvát u. 14–24.	bútorgyártás, kutatás/ furniture manufacturing, research	irodabútor, média-eszközök, ülóbútorok/ office furniture, media devices, sitting furniture	Steelcase, Coalesse, Polyvision	ING Bank, Citi Bank, Tata Consulting, OTP Bank, GE, Ecolab	N.A.	3	100% külföldi/ Foreign	N.A.	Tel: +36 1 214 0501 www.steelcase.hu Petró Zoltán Tel: +36 30 685 2640 Kovács Tamás Tel: +36 30 940 3584
Stúdió Irodabútor Kft. 1161 Budapest, Mária u. 77/A	díjmentes helyszíni felmérés, látványtervezés, szállítás és összeszerelés, komplex generál kivitelezés, méretre gyártás/ free on-site assessment, 3D planning, shipping and assembly, complex general contracting, built to suit manufacture	irodabútor, egyedi bútor, forgó- és tárgyalószekek, konyhabútor, egyedi termékek/ office furniture, custom furniture, swivel and conference chairs, kitchen furniture, custom products	Antares, Linea, TELMEX, Now-Styl, Uffix	N.A.	Alle, Budapest, Aréna, Sugár, Árkád	2	100% magyar/ Hungarian	Etler Csaba ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 30 971 7565 www.irodabutor-studio.hu info@studioirodabutor.hu
Vivax Kft. 2045 Törökbálint, Tópark utca 1/a Max City Lakberendezési Bevásárlóközpont	3D-s látványtervezés, helyszíni szerelés, szállítás/ 3D visualization, delivery and installation	irodabútorok, irodaszékek, irodai falrendszerek, konferenciatermek berendezései, banki bútorok/ office furniture, office chairs, office wall systems, conference room equipment, bank furniture	LAS Mobili, Hund Büromöbel, IVM Office, Forsit, Techno Chair Company (SITAG), Officity	MTVA, HoriZone Kft., HVG Kft., Duvenbeck Logisztikai Kft., Pázmány Péter Katolikus Egyetem, Greiner Bio-ONE Hungary Kft.	N.A.	3	100% magyar/ Hungarian	László András képviselő/ showroom manager	Tel: +36 30 968 5232 www.vivax.hu www.facebook.com/vivaxiroda budapest@vivax.hu
Vivax Kft. 3525 Miskolc, Széchenyi utca 7.	3D-s látványtervezés, helyszíni szerelés, szállítás/ 3D visualization, delivery and installation	irodabútorok, irodaszékek, irodai falrendszerek, konferenciatermek berendezései, közösségi terek bútorai és kiegészítők/ office furniture, office chairs, office wall systems, conference room equipment, furniture for public area, accessories	LAS Mobili, Newform, Hund Büromöbel, Vénusz, Techno Chair Company (SITAG), Quadrifoglio	Borsodchem Zrt., ELMŰ-ÉMÁSZ Nyrt., UNIO-COOP Zrt., PPKE-JÁK, Felsőszolca és Vidéke Takarékszövetkezet, MOL-FGSZ Zrt.	Borsodchem Zrt., ELMŰ-ÉMÁSZ Nyrt., UNIO-COOP Zrt., PPKE-JÁK, Colas-Eszakkó Kft., TEVA Gyógyszergyár Zrt., Gödöllő, MOL-FGSZ Zrt.	3	100% magyar/ Hungarian	Érsok Bertalan képviselő/ showroom manager	Tel: +36 30 269 5125 www.vivax.hu www.facebook.com/vivaxiroda vivaxmiskolc@vivax.hu
VIVAX Kft. 4026 Debrecen, Hunyadi u. 8.	3D-s látványtervezés, helyszíni szerelés, szállítás/ 3D visualization, delivery and installation	irodabútorok, irodaszékek, irodai falrendszerek, konferenciatermek berendezései, közösségi terek bútorai, kiegészítők/ office furniture, office chairs, office wall systems, conference room equipment, furniture for public area, accessories	LAS Mobili, Newform, Hund Büromöbel, Forsit, Techno Chair Company (SITAG)	Teva Gyógyszergyár Zrt., Debreceni Egyetem, Bárdi Autó Zrt., Sematic Hungaria Kft., FAG Magyarország Ipari Kft., KITE Zrt.	N.A.	11	100% magyar/ Hungarian	Mosolygó Miklós ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 30 303 5533 www.vivax.hu www.facebook.com/vivaxiroda vivax@vivax.hu
West Quality Kft. 1085 Budapest, Mária u. 22.	irodabútor 3d tervezés, gyártás, szállítás, szerelés, projektkezelés/ 3D office furniture design, manufacturing, delivery, installation, project management	saját tervezésű, fejlesztésű és gyártású irodabútorok, recepciók, tárgyalók, öltözőszekrények, ülóbútorok/ office furniture from own design, development and manufacturing, receptions, conference rooms, changing room lockers, sitting furniture	Origo, Prompt, Silver, Optimum, Prestige	Richter Gedeon Nyrt., Fővárosi Gázművek Zrt., Polgármesteri Hivatal Százhalombatta, Emerson Process Management Hungary Kft., Codexis Laboratories Hungary Kft.	országos szinten több száz irodaház/ hundreds of office buildings in Hungary	20	100% magyar/ Hungarian	Piuk László, Piuk Zoltán ügyvezető igazgató/ managing directors	Tel: +36 1 411 0678, +36 1 411 0679 www.westquality.hu wq@westquality.hu
Name and address of company	Services	Products	Brands carried	Major clients in 2012	Clients	Year established in Hungary	No. of full-time employees	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Irodatechnikai cégek

Office equipment suppliers

Cég neve, címe	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Szolgáltatások, tevékenységek	Főbb ügyfelek 2012-ben	Ügyfél-körhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Cég elérhetőségei (telefon, honlap, e-mail)
Bravogroup Rendszerház Kft. 1145 Budapest, Újvilág u. 50–52.	nyomtatók, MFP eszközök, scannerek, IT-hálózatok, telekommunikáció, vizuáltechnika/ printers, MFP equipments, scanners, IT networks, telecommunication, visual technology products	Canon, HP, Epson, Avaya, Oki	irodatechnikai üzemeltetés, digitalizálás, archiválás, irattárolás, hálózati üzemeltetés/ office device operations, digitalization, archiving, document storage, network	NAV, Parlament, Praktiker, ONYP, OEP, ING	N.A.	N.A.	100% magyar/ Hungarian	Berke Tamás ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 469 6200 www.bravogroupoffice.hu info@bravogroupoffice.hu
Bravonet Kft. 1145 Budapest, Újvilág u. 50–52.	telefon alközpontok, hálózati aktív eszközök, teljes körű informatikai hálózatok, call & contact centerek, szünetmentes megoldások/ PBX, active network devices, full IT systems, call & contact centers, uninterruptible solutions, passzív hálózati megoldások	AVAYA, HP, R&M, Cisco, ARUBA	telefon alközpont és informatikai hálózat karbantartás, üzemeltetés, telekommunikációs és networking, rendszerek outsourcingja, passzív oldali strukturált hálózatok, tervezése, kivitelezése, wifi hálózatok karbantartása, üzemeltetése/ PBX and IT network maintenance and operation, outsourcing of, telecommunication and networking systems, design and installation of passive-side structured networks, operation and maintenance, of Wi-Fi networks	Külgyminisztérium, Continental Temic, Invitel	N.A.	34	100% magyar/ Hungarian	Hrutka István ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 469 6293 www.bravonet.hu info@bravonet.hu
Bravosincord Kft. 1149 Budapest, Róna utca 120–122.	projektorok, LED monitorok, LED falak, vezérléstechnikai eszközök, professzionális hangtechnikai eszközök/ projectors, LED screens, LED walls, control technology devices, professional sound technology devices	Kramer, Sennheiser, Epson, LG, RTI	helyszíni felmérés-tanácsadás, tervezés, kivitelezés, projektorok üzemeltetése, bérbeadása, szerviz, karbantartás, eszközök költöztetése/ on-site assessment, planning, installation, projector operation, leasing, servicing, maintenance, equipment migration	FIAT Magyarország Kft., Lenovo, DVM, Lapker Zrt., Takarékbank Zrt.	N.A.	11	100% magyar/ Hungarian	Hidegkuti Balázs ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 469 6970 www.bravosincord.hu info@visualsolution.hu
Brother International Hungary Kft. 1146 Budapest, Hungária krt. 179–187.	tintasugaras és lézer multifunkciós készülékek, lézernyomtatók, kellékanyagok, költségkalkulációk megoldások, kézi és asztali címkező készülékek/ Inkjet and laser multifunction printers, laser printers, consumables, cost efficient solutions, handheld and desktop labelling machines	Brother	teljes körű nyomtató- és címkezőmegoldások, multifunkciós tintás, lézer és LED konfigurációk, konzultációk, technikai támogatás, megoldás management/ wide range of printing and label printing solutions. Inkjet, laser and LED multifunction configurations, consultations, technical support, solution management	N.A.	N.A.	N.A.	100% külföldi/ Foreign	N.A.	Tel: +36 1 382 7450 www.brother.hu info@brother.hu
DANKA Irodatechnikai Kft. 1149 Budapest, Róna u. 120–122.	irodatechnikai eszközök, nyomtatók, fénymásolók, multifunkciós berendezések, kiegészítők, vizuáltechnikai eszközök/ office technology products, printers, copy machines, multifunctional machines, accessories, visual technology products	Ricoh, HP, Kyocera, Canon, Epson	teljes körű irodatechnikai eszközpark üzemeltetése, digitalizálás, dokumentummenedzsment, vizuáltechnikai eszközök értékesítése és üzemeltetése, országos szervizhálózat/ full-service operation of office devices, digitalization, document management, sales and operation of visualtechnical devices, nationwide service network	Kész Consulting Kft., Magyar Telekom Nyrt.	N.A.	15	100% magyar/ Hungarian	Zsámbok Tamás ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 469 6266 www.danka.hu info@danka.hu
Della Print Kft. 1095 Budapest, Ipar u. 15–21.	lézertoner, tintapatronok, irodaszerek, iratmegsemmisítők, laminálógépek/ laser toners, ink cartridges, stationery, shredders, laminating machines	Pelikan, Geha	nyomtatókellékek, író- és irodaszerek és számítástechnikai kiegészítők nagy- és kiskereskedelme, grafikai szolgáltatások/ wholesale and retail trade of printer accessories, writing materials, stationery and computer accessories, graphic services	MÁV, Fővárosi Törvényszék, OTP Pénztárszolgáltató	N.A.	16	100% magyar/ Hungarian	Dellamario Anna ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 216 6777 www.dellaprint.hu info@dellaprint.hu
DocuScan Dokumentumkezelő Kft. 2330 Dunaharaszti, Raktár u. 8.	iktatórendszer, dokumentumkezelő rendszer, egyéb az elektronikus iratkezeléshez köthető alkalmazások, skennerek/ filing system, document management system, other applications related to electronic document management, scanners	saját fejlesztésű programok és gyártott termékek/ programs of own development and manufacturers' products	elektronikus dokumentumkezelés: digitalizálás, postabontás és feldolgozás, közhiteles másolatkészítés, számlamenedzsment, szaktanácsadás/ electronic document management: digitalization, mail opening and processing, certified copying of public records, invoice management, professional counseling	N.A.	N.A.	N.A.	100% magyar/ Hungarian	Berke Tamás ügyvezető igazgató/ managing director	www.docuscan.hu info@docuscan.hu
Epson Europe B.V. Magyarországi Fióktelepe 1117 Budapest, Infopark sétány 1.	tintasugaras nyomtatók, lézernyomtatók, projektorok, szkennerek, nagyformátumú nyomtatók, blokknyomtatók/ inkjet printers, laser printers, projectors, scanners, large format printers, block printers	Epson	marketing, kereskedelem/ marketing, trade	N.A.	N.A.	8	N.A.	Fábián Miklós marketing és kereskedelmi vezető/ head of marketing and trade	Tel: +36 1 382 7680 www.epson.hu info@epson.hu
Name and address of company	Products	Brands carried	Services, activities	Major clients in 2009	Client office buildings	No. of full-time employees	Ownership (%) Hungarian/Foreign	Name and title of top executive	Contacts (telephone, website, e-mail)

Irodatechnikai cégek

Office equipment suppliers

Cég neve, címe	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Szolgáltatások, tevékenységek	Főbb ügyfelek 2012-ben	Ügyfél-körhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Cég elérhetőségei (telefon, honlap, e-mail)
Euro-Profil Rendszerház Kft. 1173 Budapest, Határhalom út 4.	másológépek, nyomtatók, multifunkciós eszközök, kellékek, alkatrészek/copiers, printers, multifunctional devices, parts	Konica Minolta, Konica, Samsung, Develop, HP	fénymásolók, nyomtatók és kellékanyagai, alkatrészeik értékesítése, szerviz, bérbeadás, archiválás, outsourcing/photocopiers, printers and sale of accessories and parts, repairs, rental, archiving, outsourcing	Közép-Európai Egyetem, Fővárosi Gázművek Zrt., Nemzeti Rehabilitációs és Szociális Hivatal, Pécsi Tudományegyetem, Magyar Energia Hivatal	N.A.	70	100% magyar/Hungarian	Laczkó Attila ügyvezető igazgató/managing director	Tel: +36 1 253 1990 www.europrofil.hu info_serviz@europrofil.hu
FOTOREX Irodatechnika Kft. 1148 Budapest, Lengyel u. 16.	digitális dokumentumkezelő berendezések/másológépek, nyomtatók, multifunkciós készülékek, telefaxok, irodaszerek/digital document handling equipment/copy machines, printers, multifunctional devices, fax machines, stationery	SHARP, Kyocera, Samsung, Xerox, HP	értékesítés, irodatechnikai szaktanácsadás, személyre szabott szervizszolgáltatás, finanszírozási konstrukciók biztosítása, teljes körű irodaellátás/sales, office technology counseling, personalized servicing, granting plans for financing, full-service office supply	N.A.	N.A.	8	N.A.	N.A.	Tel: +36 1 470 4020 www.fotorex.hu info@fotorex.hu
Office Depot Hungary Kft. 1146 Budapest, Szabó József u. 6.	multifunkciós készülékek, íratmegsemmítők, számológépek, kötészet, prezentációs kellékek/multifunctional devices, document shredders, calculators, document binding, presentation accessories	GBC, Fellowes, Samsung, HP, Canon	DHL, nyomtatási és másolási szolgáltatások, spiralozás, laminálás, bélyegzőkészítés/DHL, printing and copying services, spiral binding, lamination, stamp making	RWE Group, COOP Hungary Zrt., Siemens Zrt., MKB Bank, Telenor	N.A.	185	100% külföldi/Foreign	Dr. Miholek István, Quittner Gusztáv ügyvezető igazgatók/managing directors	Tel: +36 1 460 2300 www.officedepot.hu info@officedepot.com
Profix Copy 2000 Irodatechnikai Kft. 1072 Budapest, Nyár u. 10.	nyomtató, fénymásoló, MPF eszközök, kellékanyagok, költségkalkulációk/megoldások/printers, copy machines, multifunctional devices, accessories, cost effective solutions	Canon, HP, Kyocera, Epson, Samsung	teljes körű irodatechnikai eszközpark üzemeltetése, hálózati üzemeltetés, szakszerviz, karbantartás, dokumentummenedzsment/full-scope operation of office technology devices, network operation, specialized service, maintenance, document management	CD Hungary Zrt., Budapesti Fesztiválközpont, Blaquiss, Telecom Nyrt.	N.A.	N.A.	100% magyar/Hungarian	Metykó Gyula ügyvezető igazgató/managing director	Tel: +36 1 352 7199 www.profixcopy.com info@profixcopy.hu
Ricoh Hungary Kft. 1138 Budapest, Váci út 135–139. B. épület RICOH imagine. change.	lézernyomtató, digitális fénymásoló, multifunkciós irodatechnikai eszközök, szkennerek, digitális nyomdai rendszerek/laser printers, digital copy machines, multifunctional office devices, scanners, digital printer systems	Ricoh	javítás, alkatrészellátás, bérbeadás, tanácsadás, kiegészítők/repair, parts supply, rental, counseling, accessories	Audi, Electrolux, Henkel, Michelin, Strabag	N.A.	60	100% külföldi/Foreign	Michael Raberger vezérigazgató/CEO of Ricoh Hungary & Ricoh Austria	Tel: +36 1 270 9797 www.ricoh.hu info@ricoh.hu
Sharp Electronics GmbH Magyarországi Fióktelepe 2040 Budaörs, Liget u. 1.	fénymásoló, multifunkciós irodagépek, projektorok, professzionális monitorok/photocopiers, multifunctional office machines, projectors, professional monitors	SHARP	nagykereskedelem, közbeszerzésben értékesítés, lízingelés, bérlet, szerviz/wholesale, public procurement, sales, leasing, rental, repairs	Hajdú-Bihar Megyei és Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei Rendőrfőkapitányság, Északbudai Vízmű Zrt., Nagykanizsa és Térsége TISZK Nonprofit Kft.	N.A.	9	100% külföldi/Foreign	Szabó Zsolt ügyvezető igazgató/managing director	Tel: +36 23 815 000 www.sharp.hu marketing.sehu@sharp.eu
Technotrade Rendszerház Kft. 1133 Budapest, Kárpát utca 46. I/1.	multifunkcionális másoló-nyomtató készülékek, notebookok, digitális íratkezelési rendszer, biztonsági íratkezelési és felügyeleti rendszer/multifunctional copy and printer devices, notebooks, digital document handling system, secure document handling and supervising system	Acer, EASY, Packard Bell, Toshiba	irodagep-értékesítés és szerviz, notebook-értékesítés és szerviz, digitális dokumentumkezelés és archiválás/office machine sales and servicing, notebook sales and servicing, digital document handling and archiving	N.A.	N.A.	90	100% magyar/Hungarian	Stavinovszky Csaba ügyvezető igazgató/managing director	Tel: +36 1 467 6111 www.technotrade.hu info@technotrade.hu
Xerox Magyarország Kft. 1138 Budapest, Madarász Viktor u. 47–49.	nyomtatók, szkennerek, digitális nyomdagépek, multifunkciós berendezések/printers, scanners, digital print machines, multifunctional devices	Xerox	irodai dokumentumkezelési megoldások, szerviz szolgáltatás/office document management solutions, professional service	Raiffeisen Bank Zrt., Alcoa-Köfém Kft., Magyar Telekom Nyrt., National Instruments Hungary	N.A.	175	100% külföldi/Foreign	Novák Miklós ügyvezető igazgató/managing director	Tel: +36 1 436 8800 www.xerox.hu info@xerox.hu
Name and address of company	Products	Brands carried	Services, activities	Major clients in 2009	Client office buildings	No. of full-time employees	Ownership (%) Hungarian/Foreign	Name and title of top executive	Contacts (telephone, website, e-mail)

Az információkat a REsource gyűjtötte össze a teljesség igénye nélkül.

Az adatok a 2013. április 23-i állapotnak felelnek meg, és az asset, facility és property menedzsment, irodatechnikai, irodapiaci szolgáltató, valamint az épületgépészeti cégektől származnak.

The list was compiled by REsource. No claim is made as to the accuracy of the information.

The data-base was compiled based on information by asset facility and property management companies, office equipment suppliers, service providers on the office market and building engineers as of April 23, 2013.

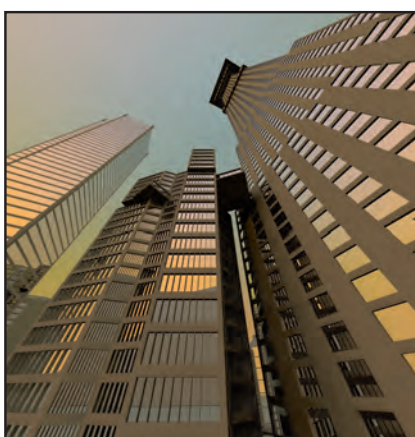


VÁCI UTCA CENTER
1056 Budapest,
Váci u. 81.

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@ vaciutccenter.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

prologiscee.com



FMDDC

When it comes to securing planning permission, Prologis is ahead of the game.

We have over 130 hectares of land in strategic locations with planning permission already in place, so you can be assured that your next distribution facility will be quick off the mark.

Fast Moving Distribution Centres
No delays. No hassle. Just Land Ready 2 Go.

+31 1 577 77 00



Prologis is the leading provider of distribution buildings with over 495 000 square metres owned and under management in 6 parks in Hungary.

Your local partner to global trade



Portfolio
konferencia

FM 2013

2013. május 16., Hilton Vár



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

Fő támogató

wts

TAX LEGAL CONSULTING

Támogatók



KESZ

STRABAG
Managing Buildings.

TRI GRANIT
MANAGEMENT CORPORATION

Szakmai partner

RE Ingatlaninfo **SOURCE**



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



Portfolio.hu Property Investment Forum 2013

The leading industry get-together in CEE since 2005.
The annual full-day conference covers the most important
issues of the Hungarian and CEE property markets.



November 28, 2013
Hotel Marriott,
Budapest, Hungary

Further information:
www.portfolio.hu/en/events
conference@portfolio.hu,
tel.: +36 1 327 40 86, sales@portfolio.hu

Partner



Gold sponsors



Sponsors



SKANSKA



In association with

