

RE SOURCE

A Portfolio.hu -csoport tagja

HUF-loans on the rise Előretörnek a forinthitelek



INTERJÚ
Tatár Tibor
a startoló Buda-
pest One-ról

ELEMZÉS
Felpezsdült a
hazai befekte-
tési piac

TUDÓSÍTÁS
CEE Property
Forum
Bécsben

FÓKUSZ
„A” és „B” kategó-
riás irodaházak
Budapesten



A FŐTÁV fejlesztésekkel veszi fel a harcot a válság ellen



A környezetvédelmi szempontoknak megfelelő távhőszolgáltatás széles körben történő elterjedése érdekében létkérdés az ár: az olcsó hő- és alapdíj. Versenyképessége fokozása érdekében a FŐTÁV az utóbbi években számos olyan beruházást hajtott végre, melyek eredményeképp a lakossági alapdíjat 10 %-kal csökkenthette, illetve a legnagyobb fővárosi beruházók többsége is a távhőszolgáltatást választotta.

A versenyképes ajánlati konstrukcióknak és magas szolgáltatási minőségnek köszönhetően olyan ingatlanok csatlakoztak a távfűtésre, mint a Vision Towers, az Árkád I & II., az Allee és az Atenor irodaházak. A távhő mellett szól az is, hogy bizonyos beruházási elemeket a szolgáltató magára vállal, így például a gázkazánál jóval kisebb helyigényű hőközpont megépítését is.

Az utóbbi években az is erősítette a FŐTÁV pozícióját, hogy egyre több esetben előtérbe kerül a fűtési rendszerek környezetvédelmi minősítő besorolása, ahol a távfűtés jelentős előnyt élvez.

A FŐTÁV ezen az úton halad, de a kis számú üzleti ingatlan építése miatt további piacok felé is nyit, így az önkormányzati ingatlanok ellátása felé is. Nagy részüknél a teljes fűtési rendszer – a gázkazánt is beleértve – felújításra szorul, ami esetenként több tízmillió forintos költséggel járhat. Ilyenkor érdemes számolni a távhőszolgáltatással. Több, korábban a távfűtésről levált társasház, illetve önkormányzati ingatlan választotta ismét a FŐTÁV-ot, köszönhetően az ajánlott konstrukcióval a beruházási költségeken elért jelentős megtakarításnak.

Árcsökkentő megoldás és földgázkiváltó alternatíva lehet a szigorú környezetvédelmi előírásokkal szabályozott termikus hulladékhasznosítás (hulladékégetés) távhőellátásba való fokozott bevonása, amit teljessé csak egy újabb szemétegető megépítése tehetne. A HUHA távhőkiadásának fokozása – amellet, hogy ez a jelenlegi legolcsóbb hőforrása a távhőszolgáltatásnak – számos előnnyel jár. A Hulladékhasznosító Műben a légszennyező-kibocsátás nem változik, miközben a projekt eredményeként nő a megújuló energia felhasználásával termelt hőenergia mennyisége, a CO₂-kibocsátás évi 19.725 tonnával csökken.

A Környezeti és Energia Operatív Program (KEOP) keretében meghirdetett „Távhő-szektor energetikai korszerűsítése” című pályázaton a FŐTÁV projektje (HUHA távhőkiadásának fokozása) 10 % vissza nem térítendő támogatást, azaz 533,6 millió forintot nyert el. A támogatási szerződés megkötése folyamatban van, a beruházás még idén megkezdődik.

A fejlesztések célja, hogy a FŐTÁV fogyasztói hődíjai csökkenjenek. A budapesti hőszolgáltató további olyan beruházások megvalósítását is a tervezi, amelyek olcsóbbá teszik a távhőt, hozzájárulva ezzel szintén ahhoz, hogy a távhőellátás az ingatlanok értéknövelő tényezőjévé váljon.

FŐTÁV - Számoljon velünk!
www.fotav.hu





CÍMLAPSZTORI

Bármilyen meglepőnek is tűnhet, az állam ezúttal nem újabb terheket ró a magánszférára, hanem olcsó finanszírozási konstrukcióval támogatná a KKV-szektor. A Magyar Nemzeti Bank június elején indította el Növekedési Hitelprogramját, amely részben új beruházások finanszírozására, részben meglévő hitelek kiváltására használható fel. A hitelprogramból elvileg az ingatlan-szektor is kivetheti a részét, elsősorban az utóbbi opció révén.

5–10 Rövid hírek
Brief news

CÍMLAPSZTORI | COVER STORY

10–15 Előretörnek a forintheitelek
HUF-loans on the rise

ELEMZÉS | ANALYSIS

16–19 Felpezsdült a régió befektetési piaca
Regional real estate markets picking up

INTERJÚ | INTERVIEW

20–24 Új fejlesztés indul Őrmezőn
Skyscrapers in Budapest still just a dream for now

TUDÓSÍTÁS | REPORT

26–28 Javuló befektetői hangulat Európában – Beszámoló az Expo Real 2013-ról
A better investment mood in Europe – Report from Expo Real 2013

TUDÓSÍTÁS | REPORT

29–32 Új és régi üstökösök az égen – Hol tart ma a régió ingatlanpiaca?
Pinpointing today's CEE real estate market

INTERJÚ | INTERVIEW

33–35 Miért fejleszt ma bárki irodaházat?
Why would any developer start a new office project?

TUDÓSÍTÁS | REPORT

36–37 Kifacsart citrom a hazai energiaipar
The Hungarian energy industry lemon squeezed dry

ELEMZÉS | ANALYSIS

38–41 Betonba öntjük az uniós pénzeket?
The new EU budget cometh

LISTA | LIST

40–49 „A” és „B” kategóriás irodaházak Budapesten
A- and B-category offices in Budapest



INTERJÚ

Alighogy elkészül a Futureal a Váci út és a Dózsa György út kereszteződéséhez épített Vision Towers irodaházával, máris kezdetét veszi az újabb irodaprojekt, mégpedig a „Budapest One” névre keresztelt, összesen 80 ezer négyzetméteres Őrmezői komplexum első üteme. Tatár Tiborral, a Futureal Development Zrt. vezérigazgatójával beszélgettünk a legújabb budapesti irodaház terveiről, az ingatlanpiaci racionalizációról és arról, hogy miért nem lesz még jó ideig újabb magasház avagy felhőkarcoló a fővárosban.

TUDÓSÍTÁS

Múlt hónapban rendeztük meg első nemzetközi konferenciánkat, a CEE Property Forumot, ahol csaknem 200 ingatlanos szakember vette közösen górcső alá a kelet-közép-európai régió ingatlanpiacainak kihívásait és lehetőségeit. Az RICS, a Portfolio.hu és a PwC által közösen rendezett bécsi konferencia alaphangját alapvetően a régió piacainak optimista megítélése adta, az egyes országokat tekintve azonban már ellentmondásos vélemények csaptak össze.

INTERJÚ

Nem pörög túl manapság Budapesten az ingatlanfejlesztési piac. A bérleti díjak alacsonyak, a kihasználatlanság még mindig magasnak számít, a finanszírozás sem megy egyik napról a másikra, és a befektetők sem tolonganak. Ennek ellenére néhányan mégis úgy látják ma is, hogy jó lehetőségek adódnak akár spekulatív, akár build-to-suit alapon fejleszteni.



Portfolio.hu
Property Investment Forum 2013

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

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

Save the date
November 28, 2013
Hotel Intercontinental, Budapest, Hungary

Partner



TRIGRANIT
DEVELOPMENT CORPORATION

In association with
REsource 

Gold sponsors






Sponsors













Csűrös Csanád

Felelős szerkesztő//csuros@portfolio.hu

Mozgolódás a régiós piacokon

Októberi számunkban a megszokottnál több szakmai eseményről számolunk be, a hazai mellett némileg nagyobb teret hagyva a régiós ingatlanpiacokat érintő kérdések vizsgálatának. A téma aktualitását az adja, hogy múlt hónapban rendeztük meg első nemzetközi konferenciánkat, a régiós országok ingatlanpiacait górcső alá vevő CEE Property Forumot. Az RICS-szel együttműködésben rendezett bécsi konferencia alaphangját alapvetően a régió piacainak optimista megítélése adta, az egyes országokat tekintve azonban már sokkal árnyaltabb és ellentmondásosabb vélemények csaptak össze. Az európai ingatlanbefektetési piacon az utóbbi egy évben uralkodó optimista hangulatot a kelet-közép-európai piacok harmadik negyedéves adatai is kétségtelenül visszatükrözik – az első három negyedév befektetési volumenei csaknem 25 százalékkal haladják meg az elmúlt 5 év átlagát. Ennek megfelelően a régióban is egyre erősödnek a bizakodó hangok, ám míg az összkép pozitív, az egyes piacokat vizsgálva korántsem mindenhol beszélhetünk hurroptimizmusról. Az európai szinten is kiemelt figyelmet élvező Lengyelország és a viszonylagos stabilitást és mérsékelt kockázatokat képviselő cseh piac, valamint a régió többi országa között továbbra is egyértelmű a szakadék. Az intézményi befektetők figyelmére szinte csak az említett két ország számíthat, míg Magyarország és a többi régiós ország csaknem kizárólag a magasabb kockázatokat kereső opportunisták befektetők térképén szerepel. A kelet-közép-európai piacokban rejlő növekedési potenciál a befektetők megítélése szerint elvitathatatlan, azonban a régió összességében még mindig túl magas kockázatokat hordoz. Mindezt nem feltétlenül a fundamentumokba vetett bizalom hiánya indokolja, a régió számos országában – köztük a Magyarországon is – jelen lévő politikai kockázatok talán még ennél is nagyobb visszatartó erőt jelentenek a befektetők számára. A mélyponton már túl vagyunk, de az igazi fordulópont ideje még kérdéses.

The region's markets pick up pace

In this, our October issue, we are delivering more than our usual share of reports on professional events and concentrating slightly more on analyzing the regional real estate markets, in addition to the Hungarian markets we normally cover. This regionalism is a timely topic for us, as just last month we have organized our very first international conference on the region's real estate markets. On the CEE Property Forum, organized by RICS and Portfolio.hu, held in Vienna, participants discussed the possibility of slowly recovering markets in Central Eastern Europe and South Eastern Europe. Throughout the past year, the European real estate investment market has been characterized by an optimism which has been undoubtedly reflected in the Q3 data for the CEE markets: investment volume in the first three quarters exceed the past five years' average by nearly 25%. Accordingly, optimistic voices are growing louder across the region. Yet, while the overall view is positive, if we look at the individual markets we see that the situation is not quite so bright everywhere. A split between Poland, which draws special attention even on the European level, and the Czech market, which represents relative stability and the value of moderate risks, as opposed to the rest of the region is clearly visible and institutional investors will hardly look beyond the aforementioned two countries. Meanwhile, Hungary and the other regional countries are targeted almost exclusively by opportunistic investors seeking out higher risk ventures. Regardless, according to investors' assessment, the region's growth potential is unquestionable. We have already reached rock bottom; we just don't know when the real turning point will come.



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

Major Katalin – major@portfolio.hu

Szerzők | Contributors

Ditrőy Gergely, Nagy Bálint, Patkó Gábor

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.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 – lehetőségeinkhez képest – a megjelenés előtt kontrolláljuk. 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 megjelenített 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

Forradalom zajlik a lakáskeresési piacon

A világ rendületlenül halad előre, főleg ami az informatikai fejlesztéseket illeti. Újabb és újabb, az életünket egyszerűbbé tevő, a választásainkat megkönnyítő alkalmazással rukkolnak elő a különféle fejlesztőcégek a világ minden tájáról. Mi, magyarok sok területen az élmezőnybe tartozunk az innováció tekintetében, egyre több olyan fejlesztés van, amely alapjaiban igyekszik megváltoztatni egy teljes szektor eddigi működését. Kezd átalakulni a lakáshirdetési piac, és a listák mellett egyre nagyobb szerep jut a térképeknek.

Lakást ma a legtöbben háromfajta módon keresnek. Vannak azok, akik interneten böngésznek, vannak, akik ügynököt, tanácsadót, közvetítőt bízhatnak meg a keresgéléssel, és vannak olyanok is, akik mindezek nélkül, vagyis újságok apróhirdetéseiben, falragaszokon, hallo-másból vagy bármilyen hasonló módon igyekeznek megtalálni új otthonukat. És ugyanez vonatkozik az eladásra is.

Térképes forradalom

Az ingatlan azonban, ahogy az a nevéből is jól kivehető, helyhez kötött, ebből következik, hogy megfelelő adatok és infrastruktúra meglétével kiválóan lehet térképen ábrázolni őket, vagyis az összes fajta eladó és kiadó ingatlant, a pincésztől az irodaházakig. Bár az elmúlt évek a listákhoz kondicionálták az átlagos hazai online lakáskeresőket, a térképalapú lakáskeresés igénye mindig is ott motoszkált a legtöbbször fejében.

Az évek teltek, lakások százazreit adták-vették, a technológia pedig szépcsendben fejlődött a háttérben. Robbant a *Google Maps*, majd a *Street View* (amivel már szinte az utcán sétálva érezhetjük magunkat, éppen csak nem tudunk bekopogni a házakba), és sokan elkezdünk két nyitott böngészőablakkal lakásokat keresgélnek. Az egyik ablakon futottak a hirdetések (listák) utcanépekkel, legjobb esetben házszámmal, a másikon meg zoomoltuk ki-be a térképet, hogy minél pontosabban belőjük, hol is

található a képek alapján megvásárlásra alkalmasnak tűnő otthon.

Hazai élmezőny

Értékelhető térképes lakáskeresővel először az *ingatlan.com* állt elő itthon, akik az utcakereső alkalmazás turbósításával már az ingatlanok viszonylag pontos elhelyezkedése mellett, a környék tömegközlekedéséről, az elérhető szolgáltatásokról is érdemi képet tudnak adni. A térképen található ingatlanszámláló, a címlapon beharangozott több mint 560 ezer ingatlanhirdetés ellenére, „mindössze” 350 ezer eladó és kiadó ingatlant mutat, ám ma még multiplikációkkal (egy ingatlan többszöri megjelenése) együtt is ez a legnagyobb országos adatbázis.

A térképes lakáskereső versenyébe igyekszik igyekszik beszállni az *Otthonterkép.hu* elnevezésű ingatlankereső portál is. Ez a kereső némileg borított a lakáshirdetési piac eddigi koncepcióján, és egyelőre kizárólag térkép alapon gondolkodik.

Az alkalmazás hátrányai közé tartozik, hogy jelenleg még csak Budapesten érhető el, mindössze 16 ezer ingatlan található rajta, és magánszemélyek még nem tölthetnek fel rá közvetlenül, ám az Otthonterkép közlése szerint a több hónapos fejlesztés alatt számtalan új funkcióval bővülnek az elérhető szolgáltatások. A rendszer nem a Google térképét használja, de a folyamatosan bővülő térképszervényeknek köszönhetően számtalan hasznos információhoz juthatunk a kiszemelt környék átlagos árai, zöldterületi mutatói, avagy egyéb információk tekintetében. Ha még nem is tartunk ott a térképes lakáskereső alkalmazások terén, ahol az irigyelt nyugatiak, az első és vélhetően legnagyobb lépést már megtettük, elkezdünk térképen/térképben gondolkodni, és a meglévő információk közül néhányat már meg is jeleníteni. A feladat tehát annyi, hogy minél több, minél hasznosabb és relevánsabb adattal tömjük tele Magyarországi térképét.

4 milliárd az „Álom-szigetre”

Az állam nettó 3 milliárd 999,1 millió forintért visszavásárolja a budapesti, harmadik kerületi Hajógyári-szigeten lévő hét ingatlant, amelyen a beruházó eredetileg *Álom-sziget* néven szórakoztató-központot kívánt létesíteni. A vonatkozó kormányhatározat azzal indokolja a visszavásárlást, hogy „a Hajógyári-szigeten széles körű aktív és passzív rekreációt elősegítő – elsődlegesen kulturális és sportcélú – lakossági kapcsolódás, szabadidős tevékenység eltöltésének lehetőségeit biztosító közösségi tér kerüljön létrehozásra”.

A vételár forrásai több tételből állnak össze. Az idei költségvetésből – az állami vagyonnal kapcsolatos kiadásokból – 1 milliárd forintot fordítanak erre a célra. A mostani tulajdonos játékkaszinó koncessziójának megszüntetésére legfeljebb 1 milliárd forint – plusz áfa – használható fel az idei költségvetés közvetlen kiadásaiból. A múlt évi, kötelezettségvállalással nem terhelt előirányzatok közül a *Vidékfejlesztési Minisztérium* fejezetből 1 milliárd 325 millió, a *Nemzetgazdasági Minisztérium* fejezetből 387 millió, míg a NAV fejezetből 1 milliárd 286 millió forint használható fel a vásárláshoz. A céginformáció adatai szerint az **Álom Sziget 2004 Ingatlanfejlesztő Kft.** jegyzett tőkéje 3 milliárd 502 millió 450 ezer forint. A cég ügyvezetője a budapesti lakóhellyel rendelkező *Shmuel Sammy Smucha*.

Orosz gigaprojektre kap 100 millió eurót a Market

A **Market Építő Zrt.** 100 millió euró összegű finanszírozási megállapodást írt alá a **Raiffeisen Bank Zrt.** által vezetett, és az **UniCredit Bank Hungary Zrt.**, valamint a **Magyar Export-Import Bank Zrt.** (Eximbank) részvételével megalakult banki konzorciummal. Az Oroszország területén megvalósuló sportcsarnok-együttes kivitelezésének finanszírozását az Eximbankkal integrált keretek között, EXIM elnevezés



RUMBACH CENTER

alatt működő **Magyar Exporthitel Biztosító Zrt.** (MEHIB) költségvetési háttérrel biztosítja. A kedvezményes exportfinanszírozási kamat mellett a **Market Építő Zrt.** vállalta, hogy jelentős részben magyarországi vállalkozások áruát és szolgáltatásait használja fel az építkezéshez.

Nagybérő érkezett a Prologishoz

A **CVR Transport** 5082 négyzetméteres raktár- és 352 négyzetméteres irodaterületre kötött bérleti szerződést a *Prologis Park Budapest-Harbor* ipari központban. Az új bérő egy jelentős papíripari logisztikai szolgáltató, aki várhatóan 2014 májusában, az épület teljes felújítása és igényeik szerinti kialakítása után foglalta el területét. Az átalakítás magában foglalja egy fedett vasúti mellékvágány kialakítását, mely közvetlen vasúti összeköttetést biztosít a bérő számára, így gyorsabb és hatékonyabb logisztikai folyamatot eredményez.

Luxus és nyüzsgés az Andrássy úton

2013-ban megmozdult az Andrássy út ingatlanpiaca: számos új cég jelent meg a kiskereskedelembe, rendeződni látszik az egykori *Balletintézet* épületének sorsa, és egyre több cég választja székhelynek a

klasszikus bérpalotákat – derül ki a CBRE elemzéséből. „Az Andrássy út végére az öt megillető helyre került a budapesti kiskereskedelembe, jelen vannak a legnagyobb luxusmárkák, a kínálat egyre több vásárlót és turistát vonz. Idén nyitott a **Breitling**, szeptemberre elkészült az **Il Bacio di Stile** luxusáruház, és újra megnyílik az **Emporio Armani** üzlete is. A magyar divat sem marad le: showroomot nyit a **NUBU** is. Az Andrássy útnak a Nagymező utca és az Erzsébet tér közötti része a luxus-, míg az Oktogon és a Nagymező utca közötti rész inkább a populárisabb márkák gyűjtőhelye. Ezt bizonyítja egy Magyarországon is népszerű ruházati márka legújabb áruházának a jövő nyári megnyitása is. Mindemellett új éttermek és kávézók is megjelentek

az Andrássyn. A befektetők újra érdeklődnek az ingatlanok iránt, így nem túlzás azt mondani, hogy végre azt a szerepet tölti be az Andrássy út, amelyet a múlt század fordulóján a gyönyörű bérpaloták építésekor szántak neki.” – nyilatkozta *Csörgő Anita*, a CBRE kiskereskedelmi részlegének vezetője. Mindeközben az Oktogonon túl is mozgolódnak a bérők: sokan a kedvező árfekvésű, egyúttal elegáns irodaházakat választják az Andrássy úton. Jó példa erre az *Andrássy100 irodaház*, amelynek tulajdonosa, az osztrák befektetési csoport tulajdonában álló **AIT Bürotel** tavasszal megújította az egykori miniszterelnöki rezidencia arculatát.

170 millió euró értékben fejleszt az RE

Bár Magyarország még nem lábalt ki a válságból, az úgynevezett „zöld” épületek előtt fényes jövő állhat. A piacon tapasztalható érzékenységi miatt a következő években a fenntartható, rugalmas ingatlanok lesznek a legkeresettebbek. A **RE project development** jövőbeni aktivitását is a fent említett új koncepciók mentén kivitelezett „zöld” épületek határozzák majd meg, mivel a piaci szegmensben jelentős potenciál rejlik. *Rudolf Riedl*, a cég ügyvezető igazgatója felvázolta a jövőre vonatkozó terveket. Az RE az elmúlt évtizedben mintegy 130 millió eurót fektetett be Magyarországon. Elődjével, a **Strabag** ingatlanfejlesztővel az elmúlt



NUBU AZ ANDRÁSSY-N



BÉCSI ÚTI TESCO

20 évben közösen végrehajtott beruházásait is ide számítva, az összeg meghaladja az 500 millió eurót. A magyarországi portfólió része többek között két jelentős irodaprojekt, a *Rumbach Center*, valamint a *Residence 1 és 2 Irodaházak*. A cég jelenleg 25 fejlesztésen dolgozik, ezek értéke meghaladja az egymilliárd eurót. A **Raiffeisen Evolution** jelenleg folyamatban lévő beruházásainak értéke megközelítőleg 170 mil-

lió euró. A közép- és kelet-európai régió országaiban pillanatnyilag csekély a kereslet a spekulatív fejlesztésekre, az újonnan épülő ingatlanok nagy része egyénre szabott, úgynevezett built-to-suit projekt. A vállalat ugyanakkor lát lehetőséget a Balkán térségében megvalósítandó fejlesztésekben, az olykor kihívást jelentő feltételek ellenére is. Az RE jövőbeni aktivitását a fent említett új koncepciók mentén kivitelezett „zöld” épületek határozzák majd meg, mivel e piaci szegmensben jelentős potenciál rejlik.

Görög befektető vett magyar Tescót

A görög **Bluehouse Capital** október elején véglegesítette a Bécsi úton található **Tesco** bevásárlóközpont megvásárlását. *Ioannis Ganos*, a cég közép- és kelet-európai befektetésekért felelős vezetője kérdésünkre elmondta, hogy a III. kerületben található 18 ezer négyzetméteres „big-box” típusú ingatlant a Bluehouse az osztrák **Raiffeisen Capital Management**től vette meg, a tranzakciót pedig az **UniCredit** finanszí-

rozta. A görög cég szakembere hozzátette, hogy tulajdonosként egyetlen bérlővel, a Tescóval kerültek szerződéses kapcsolatba. Ioannis Ganos a befektetés pénzügyi részleteit nem árulta el. A vevőt a tranzakció során a **Colliers** budapesti irodája képviselte. Az ingatlanra specializálódott private equity befektető legújabb akvizíciója egyértelműen mutatja, hogy a görög cég az egyik legaktívabb szereplőjévé vált a magyar ingatlanbefektetési piacnak.

Tovább tisztítja portfólióját a CIB

A nyár elején szervezett ipari és kereskedelmi ingatlanaukción után a **CIB Csoport** újabb online árveréseket tervez három körben. Az aukciók során további 130 ingatlanra lehet licitálni. A megvásárolható ingatlanok között találhatók lakások, kereskedelmi és ipari ingatlanok is. Az aukciókon szereplő ingatlanok összértéke meghaladja a 4 milliárd forintot. A korábbi nyári aukción az árverésre bocsátott 46 ingatlan több mint 80 százaléka tettek ajánlatot.

HIRDETÉS



office.green.community.

100% LET

The award winning, BREEM certified A+ grade Eiffel Square Office Building - right next to Nyugati Railway station - is a landmark building in the heart of Budapest. The superior services and the stunning, green park with fine restaurants, bars and amenities at the doorstep of the blue-chip tenants make it one of the most successful office buildings around.

www.eiffelsquare.com

CONVERGENCE



Housing market revolution

The world continues to move forward, especially in terms of IT development. Software developers from all around the world are constantly releasing new applications that make our lives easier. In terms of innovation, we, Hungarians, are at the forefront in many areas of IT. A new domestically implemented application is now on its way to changing the operation of an entire sector: besides simple listings, maps now have an increasing role in the home advertising market. Most buyers look for homes in one of three ways. There are those who browse the Internet, others pay a real estate agent or broker to look for them, while others are not making use of either of the above means and try to find their new homes with the help of newspaper ads, flyers, and the like. The same goes for sellers. As it appears, most sellers (at least in the first round, for sure) use the Internet for gathering information on average prices and assessing the supply. As this is the most complex forum for buying or selling residential real estate, we have decided to focus specifically on this segment in our study.

Real estate is a stationary good, therefore, – with the necessary data and infrastructure – it can be excellently displayed on maps. This applies to property for sale or for rent, whether it be a basement or a high-rise office building. Throughout the past, the average online buyer was still restricted in their search by the dominating list systems. Yet, all of us had in the back of our minds a secret thoughts that we could access an interactive map-based housing market search engine. We were all longing for a real estate “smart map”. Years went by, hundreds of thousands of homes were sold, and, in the meantime, technology was quietly developing in the background. *Google Maps* was a big hit, followed by *Street View* (with which one almost has the impression of walking down the road and practically knocking on the door). Many of us started searching for homes using two browser windows. The ads (lists) were running on one window (with street names and house numbers, if one was lucky). In the other

window, we were zooming back and forth across the map trying to determine the exact location of the home in question.

Ingatlan.com was the first homepage to feature a decent map-based search function. By upgrading their access to this map search function, potential buyers could not only gather meaningful information on the exact location, but on public transport and available services as well. The map’s “counter” indicates that the program features 350 thousand properties for sale and rent (although, according to the front page it offers 560 thousand). Even if it contains several duplications, this is still the largest nation-wide database available. The real estate portal *Otthontérkép.hu* has also now entered the map-based housing search engine market, full speed ahead. The portal is still a project under development, currently only running a beta version of an exclusively map-based search engine. It was founded less than six months ago, so, its influence on the residential housing ads market has been limited thus far. One of the limitations of the application is that currently only Budapest real estate is featured. Furthermore, only 16 thousand properties are listed and private individuals are not allowed to upload data directly. *Otthontérkép* says that new features have become available in the past several months. In addition to some of the disadvantages, the portal offers some advantages, too, besides just utilizing Google Maps. Thanks to constantly expanding map features, buyers can access useful information on average prices, green spaces or other information regarding their target area. Granted, we are still lagging behind those much-envied “Westerners” in regards to access to map-based search engines. However, we have successfully made the first (and probably the biggest) step; we have begun to “think in maps” and invest in this information display technology. From here, the task is easy: it’s time to fill Hungary’s map with useful and relevant data so searching for a home becomes both a fun and rewarding experience for future buyers.

RE project worth Euro 170 million

Indeed, the Hungarian real estate market remains stagnant, yet industry expertise and quality services still need to be kept up-to-date. Although Hungary has not fully recovered from the crisis, so-called “green” buildings seem to have a neon bright future ahead of them. The present focus on price sensitivity – which characterizes the entire market currently – means that sustainable, resilient property is due to become the next primary sales target. General Manager of **Raiffeisen Evolution (RE)**, *Rudolf Riedl*, outlined his company’s future plans in this regard. To date, RE project development has invested over EUR 130 million in Hungary. If we add this sum to the Strabag developments (the company’s predecessor) that have been implemented over the past 20 years, their total volume of investment into Hungary exceeds EUR 500 million.

Vanity fair on Andrassy Avenue

The Andrassy út (Avenue) real estate market became active once again this year, with a number of new brands setting up camp along the street’s retail strip. In related developments, the fate of the former National Ballet Institute finally seems settled. According to a snapshot from **CBRE**, an increasing number of companies are choosing classical mansions for their headquarters, too. Andrassy út seems to have finally won its rightful place on Budapest’s retail market: the most important luxury brands are present and the great deal of supply is attracting an increasing number of customers and tourists alike. **Breitling** opened its store here this year, luxury multi-brand department store **Il Bacio di Stile** has also been completed this September, and the **Emporio Armani** shop will soon reopen (with a new operator) as well. In terms of the lay of the land, between Nagymező utca and Erzsébet tér, Andrassy út caters to mostly luxury brands while the area between the Oktogon and Nagymező utca houses more popular brands. According to *Anita Csörgő*,

head of retail at CBRE Budapest, investors are once again interested in its real estate, so, it is no exaggeration to say that Andrassy út is finally fulfilling the role that it was intended for when its beautiful mansions were built at the turn of the last century. In the meantime, tenants are stirring up the market above and beyond Oktogon as well: many of them are choosing the reasonably priced, yet elegant office buildings of upper Andrassy út. A good example is the *Andrassy100* office building, whose owner, **AIT Bürotel** (managed by an Austrian investment group) has renewed the majestic image of the former prime minister's residence and even set up an fitting website for it.

CIB continues portfolio purge

CIB Group is planning to organize another three-round online auction following its earlier industrial and commercial property auction this summer. An additional 130 properties will be up on offer. The portfolio includes apartments, commercial property, and industrial property. The total value of the auction property is worth over HUF 4 billion. During CIB's summer auction, over 80% of the 46 properties it put on offer saw bids. A wider-ranging portfolio is envisioned for the upcoming auction, thus, investors both great and small are expected to participate.

Greek investor buys Hungarian Tesco

Bluehouse Capital, a Greek private equity firm specializing in real estate, has finalized its acquisition of a **Tesco** store located on Bécsi út in Budapest. *Ioannis Ganos*, investment manager in charge of the CEE region at Bluehouse confirmed the 18-thousand sqm "big-box" type property located in Budapest's District III was purchased from the Austrian **Raiffeisen Capital Management**. Ganos said that, thus far, they have only signed a contract with Tesco. The buyer was represented by **Colliers Budapest** at the transaction and **Unicredit** financed the deal. Ganos would not disclose the financial details of the



deal. The new acquisition is further proof that Bluehouse has become one of the most active players on the Hungarian property investment market.

HUF 4 billion "Dream Island"

The Hungarian government is in the process of buying back seven properties located on Budapest District III's Hajógyári Sziget for a total of HUF 3 billion, 999.1 million. According to its plans, it intends to develop an entertainment facility called "*Dream Island*." This was also confirmed by a report published in the *Hungarian Official Gazette*. According to the government's public statement, their decision to buy back the real estate has been justified on the grounds of "developing a community space which promotes active and passive recreation – primarily for cultural and sports purposes – and provides opportunities for public recreation and leisure activities."

The buyback will cost HUF 1 billion in budget resources. The state will also have to see to the termination of the current owner's casino concession, which could also cost up to HUF 1 billion. Furthermore, additional budget resources will be apportioned to the project; HUF 1 billion, 325 million from the Ministry of Rural Development, HUF 387 million from the Ministry of National Economy, and HUF 1 billion, HUF 286 million from National Tax and Customs Administration. According to the trade register, **Álom Sziget 2004 Ingatlanfejlesztő Kft.**'s

own capital currently totals HUF 3 billion, 502 million, 450 thousand. The managing director is *Shmuel Sammy Smucha* and 10 international stakeholders own the company.

Prologis gets new tenant

CVR Transport, a major paper logistics provider, is now leasing 5,082 sqm of warehouse space, including 352 sqm of office space, in *Budapest-Harbor Prologis Park*. The new tenant is expected to occupy the site by May 2014, once the site is specifically renovated to accommodate the tenant's specific needs. The adjustments include a covered railway siding. This will provide the tenant with a direct rail link and will aid in establishing faster and more efficient logistics processes.

Market's EUR 100 million Russian megaproject

Market Építő Zrt. has signed a EUR 100 million agreement with a bank consortium lead by **Raiffeisen Bank** and including **Unicredit Bank** and Hungarian export-import bank **Eximbank**. Eximbank and the Hungarian Export Credit Insurance Company (**MEHIB**) will co-finance construction of a sports centre in Russia. Market Építő Zrt has agreed to utilize a significant amount of goods and services provided by Hungarian companies in exchange for a favorable export-financing interest rate.

Forintosulnak az ingatlanhitelek?

CSÜRÖS CSANÁD

Bármilyen meglepőnek is tűnhet, az állam ezúttal nem újabb terheket ró a magánszférára, hanem olcsó finanszírozási konstrukcióval támogatná a KKV-szektor. A Magyar Nemzeti Bank hitelprogramjából elvileg az ingatlanszektor is kivetheti a részét.

A Magyar Nemzeti Bank még április 4-én jelentette be, és június elején indította el Növekedési Hitelprogramját, amelynek keretében 0 százalékos refinanszírozási hitelt nyújt az önkéntesen résztvevő bankok számára, akiknek azt legfeljebb 2,5 százalékos kamatszint mellett kell továbbadniuk a hitelképesnek bizonnyuló kis- és középvállalkozások számára. A hitelprogram részben új beruházások finanszírozására, részben meglévő hitelek kiváltására használható fel. Az ingatlanszektor számára nyilvánvalóan ez utóbbi lehetőség merülhet fel valós opcióként: vagyis például a meglévő devizaalapú jelzáloghitelek kiváltása alacsony kamatozású forinthitellel.

A hitelek összege 3 millió és 3 milliárd forint (kb. 1 millió-10 millió euró) közötti, maximális futamideje 10 év. Vagyis jellemzően kisebb vagy közepes méretű üzleti célú ingatlanok esetében jöhet

szóba az NHP. Egy 10 ezer négyzetméteres irodaháznál még például reális lehet a kedvezményes finanszírozás felhasználása. Természetesen a teljes történethez hozzátartozik, hogy az ingatlantulajdonos törlesztési kötelezettsége így forintban keletkezik, miközben a bérletdíj-bevételek jellemzően euróban vannak meghatározva.

Az NHP első, 750 milliárd forintos hitelkerete nagy sikernek bizonyult, és a bankok ki is használták a lehetőséget. Bár pontos információk nem állnak rendelkezésre, úgy tudjuk, hogy az ügyfelek között ingatlanos cégeket is találunk, vagyis a kedvezményes forint hitel beindította a szektor fantáziáját.

Az MNB a program első részének sikerén felbuzdulva újabb hitelkeretet jelentett be, a jegybank ezúttal 2014 végéig 2000 milliárd forintnyi forrást kíván a vállalatokhoz juttatni. A 2000 milliárdnak a 10 százaléka költhető el hitelkiváltásra, vagyis mintegy 200 milliárd forintnyi összeg az, amire az ingatlantulajdonosok reálisan pályázhatnak.

Segítség az ingatlanosoknak?

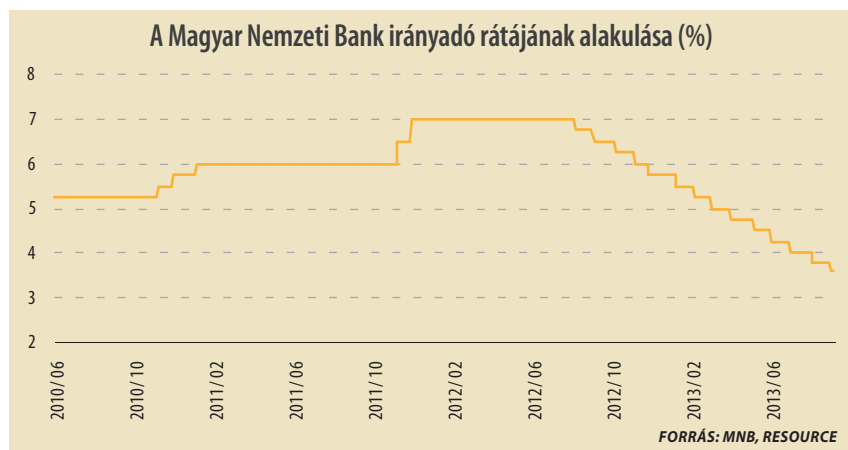
Az ingatlanpiacnak az elmúlt években kialakult nehézségei Hornok Krisztián

Mi is az a Növekedési Hitelprogram?

A gazdasági növekedés segítésére az MNB 0 százalékos kamatozású refinanszírozási hitelt nyújt a bankoknak, amelyek ezt legfeljebb 2,5 százalékos maximális kamattal adják tovább a hitelképes kis- és középvállalkozások számára. A program első szakaszában (2013. június-augusztus) 750 milliárd, a második szakaszban (2013. október-2014. december) pedig 2000 milliárd forintos keretösszeget szán az MNB erre a célra. A piacnál jellemzően kedvezőbb kamatozású hitelt a vállalkozások beruházási és forgóeszköz finanszírozására, EU-támogatásokhoz kapcsolódóan, valamint hitelkiváltás céljára vehetik igénybe. A program második szakaszának 90 százalékát új (vagyis nem kiváltási célú) hitelek nyújtására lehet igénybe venni, ezek tényleges aránya az első szakaszban közel 60 százalékos volt.

szerint összetett okokra vezethetők vissza. A Reconcept Property Solutions partnere szerint egyrészt a részpiacok döntő többségében problémák vannak a fundamentumokkal (elégtelen bérlői kereslet, ehhez viszonyított erős túlkínálat, gyenge befektetői bizalom, általános hozamemelkedés), másrészt a finanszírozási oldal sem könnyíti meg a helyzetet: gyakori a fenntarthatatlan adósság az ingatlanokon, az elérhető új hitelek mennyisége nem kielégítő, kamataikat pedig a projektek legtöbbször nem képesek kitermelni. Mindezek összeadódva okozzák a piaci pangást; közülük az utolsó két probléma kapcsán jelent könnyítést az MNB Növekedési Hitelprogramja (NHP) – bizonyos megszorításokkal.

Hornok szerint éppen a fundamentumok gyengesége és a gyakran nehezen kezelhető hitelterhek miatt a piacon lényegesen nagyobb lenne a kereslet a refinanszírozás, mint új tranzakciókhoz és fejlesztésekhez kötődő hitelek iránt. Míg az NHP második szakaszának keretösszege már bőségesnek mondható, ennek csupán egytizede használható fel refinanszírozásra, ami felvethet mennyiségi kérdéseket. Hornok szerint számí-



tanunk kell kreatív megoldásokra, amelyekkel az ingatlan tulajdonosok ezeket a korlátokat igyekeznek majd lazítani.

A szakember szerint azt sem szabad elfelejteni, hogy az ingatlanpiac intézményi része euróban számol: így rögzítik a bérleti díjakat, és többnyire ehhez igazították a hitelek denominációját is. Ha hirtelen minden szerződést forint alapra helyeznének, az az elvárt hozamok különbözete miatt az ingatlanok azonnali leértékelődését okozná. Ha pedig az euró alapon működő projektekhez illesztünk egy forintthitelt (hiszen az NHP esetében erről beszélünk), akkor devizakockázat jelentkezik, amit különböző szereplők eltérő mértékben tolerálnak. Minél nagyobb, intézményibb, nemzetközibb egy befektető, annál komolyabb problémát fog okozni számára egy forint hitel még akkor is, ha az csak a hazai fizetőeszköz szignifikáns felértékelődése esetén idézne elő negatív hatást, ami jelenleg kevésbé látszik valószínűnek (a devizakockázat kezelése egyébként nem egyszerű, de bizonyos korlátok között megoldható). A kisebb,



MATOLCSY GYÖRGY

hazai játékosok számára ez várhatóan kevésbé jelent majd fejfájást.

Hornok Krisztián hangsúlyozta, nem szabad elfelejtenünk, hogy az NHP rendszerén kívüli hitelek nem 2,5 százalékos kamatmarzssal kaphatóak, ha egyáltalán rendelkezésre állnak. Ennek okai éppen a korábban említett fundamentális feszültségek és azoktól nem függetlenül

az elszenvedett banki veszteségek – ezek pedig alapjaikban nem változtak meg. Ha a bankok eddig úgy látták, hogy az ingatlanpiaci kockázat vállalása csak 2,5 százalékos jóval meghaladó marzs mellett racionális, miért gondolnák most másképp? A szakember szerint nem egyértelmű tehát, hogy az olcsó banki forrás megérkezése mennyiben fog tényleges, a szereplők által

HIRDETÉS

SKANSKA
Nordic Light

Workplaces by
SKANSKA
LEED Gold
offices on
Váci Road.

www.skanska.hu **+36 1 382 9100**

Növekedési Hitelprogram

	1. kör	2. kör
I. pillér célja	Új kkv-hitelek, forinthitelek kiváltása	Új kkv-hitelek
II. pillér célja	Kkv-devizahitelek kiváltása	Meglévő kkv-hitelek (forint + deviza) kiváltása
Lehetséges hitelcél	Beruházás, forgóeszköz-vásárlás, EU-s támogatás önrésze, előfinanszírozása	
A program keretösszege	425+325=750 milliárd forint	1800+200=2000 milliárd forint ¹
Minimális hitelösszeg	3 millió forint	3 millió forint
Maximális hitelösszeg	3 milliárd forint	3 milliárd forint
Egy bank által igényelhető összeg	A kkv-hitelállomány legalább 5%-a	A kkv-hitelállomány legfeljebb 100%-a
Az MNB-hitel költsége a banknak	0%	0%
A banki hitel költsége a kkv-nak	max. 2,5%	max. 2,5%
A program időtartama	2013. június - augusztus (3 hónap)	2013. október - 2014 december (15 hónap)
Minimális futamidő	–	–
Maximális futamidő	10 év	10 év
Résztétel a bankok számára	Önkéntes	Önkéntes
Résztvevő bankok száma	36	?

1=ELSŐ RÉSZLETE 500 MILLIÁRD, AMI HA ELFOGY, A MONETÁRIS TANÁCS DÖNT A FOLYTATÁSRÓL

FORRÁS: MNB, RESOURCE

elérhető finanszírozásban testet ölteni és így a remélt pozitív hatást kifejezni.

Külföldi terjeszkedést is támogat az állam

Nem a Növekedési Hitelprogram az egyetlen állami finanszírozási segítség a tágran értelmezett ingatlanszektor számára. Az állami tulajdonú Eximbank finanszírozási programjával kifejezetten az exportra termelő és szolgáltató cégeket és ezek beszállítóit veszi célba. Árazási szempontból az Eximbank is hasonló feltételeket nyújt, mint az MNB. Míg az MNB 2000 milliárd forint, az Eximbank 1,2 milliárd euró (360 milliárd) forint körüli új hitel kihelyezését tervezi 2014 végéig.

Az Eximbank finanszírozási programja első ránézésre talán nem tűnik relevánsnak az ingatlanszektor szempontjából, azonban több magyar építőipari cég is

élt már a lehetőséggel. Jelentős versenyelőnybe kerülhet ugyanis egy kivitelező egy külföldi tenderen, ha a projekt finanszírozását is „viszi” magával. Ebben segíthet a hazai kivitelezőknek az Eximbank. A kedvező finanszírozással így a magyarországi kivitelező cégek elsősorban olyan piacokon kerülhetnek jó helyzetbe, ahol a finanszírozás drága vagy nehézkes. Jellemzően ez tőlünk keletre fekvő országokat takar, ahol ráadásul a fejlesztési potenciál is nagyobb.

Példa erre a finanszírozási konstrukcióra a Market Építő Zrt. 100 millió eurós oroszországi finanszírozási megállapodása, melyet a Raiffeisen Bank által vezetett és az UniCredit Bank, valamint az Eximbank részvételével megalakult banki konzorciummal kötött. A finanszírozás az oroszországi Lipetsk megye által kiírt tender alapján, összesen 65 000 négyzet-

méternyi, egy multifunkcionális sportcsarnokból, jégcsarnokból, valamint egy uszoda és gyakorlójégpályából álló komplexum megépítését teszi lehetővé.

Dr. Nagy Viktor, az Eximbank vezérigazgató-helyettese a megállapodás aláírása kapcsán elmondta: „a kiemelkedő teljesítményre képes magyar vállalkozások az Eximbank kedvezményes finanszírozási konstrukciói révén versenyképes ajánlatot tudnak adni külföldi tendereken”. A bank vezetője szerint a cégek feltételként ugyanakkor vállalják, hogy jelentős részben magyar alvállalkozókat és beszállítókat vonnak be a megvalósításhoz. Ez pedig véleménye szerint azt eredményezi, hogy nem a finanszírozások, hanem az áruk és szolgáltatások versenyeznek, és e tekintetben a magyar cégek is kellő referenciával rendelkeznek majd a nemzetközi piacokon.

Honnan van pénz az NHP-ra?

A Növekedési Hitelprogram a Magyar Nemzeti Bank mérlegfőösszege és a pénzmennyiség növekedésével valósul meg. A jegybanki mérleg eszközoldalán megjelenő hitelnövekedés megemeli a bankrendszer forintlikviditását, ennek hatására a jegybank forrásoldala is megnövekedik. Egy példa arra, hogyan is történhet ez a gyakorlatban: a program keretében felvett hitelből a vállalkozás kifizeti beszállítóját, utóbbinak a bankszámláján pedig megjele-

nik az eladási összeg. Két lehetősége van ekkor a beszállító bankjának: a forrásoldalán (vagyis a beszállító számláján) megjelenő összeget az MNB-nél helyezi el, vagy kihitelezi, illetve értékpapírt (pl. kincstárjegyet) vesz belőle. A pénz így is, úgy is visszatér valamiképpen az MNB-hez: előbbi esetben azonnal, utóbbi esetben közvetett módon, attól a banktól, amelyik a láncolat utolsó tagjaként már nem helyezi ki a pénzt a gazdaságba. Az MNB által nyújtott hitelek nin-

csenek „megpántlikázva”, így nem követhető nyomon pontosan a Növekedési Hitelprogram finanszírozási forrásainak alakulása. Közvetett módon azonban a jegybanki hitelnövekedés jellemzően a különböző sterilizációs eszközök állományának (MNB-kötvény, hitelintézetek pénzforgalmi számlája, jegybanki O/N betét) emelkedésével jár együtt. Ezek közül is a kétételes MNB-kötvény állománya mutatja ilyenkor a legnagyobb ingadozást.

Will property loans be converted to forints?

CSANÁD CSÜRÖS

Even if it might seem surprising, the state does not impose additional burdens on the private sector, but it intends to support the SME sector with cheap financing. The real estate sector might also be benefiting from the Hungarian Central Bank's funding plan.

On April 4, the Hungarian National Bank (MNB) announced its Growth Scheme, which it then launched in June. The central bank offers commercial lenders funding at 0% interest, with the aim of extending credit to small businesses at a cost of no more than 2.5%. This funding scheme can be used to finance new developments or to replace existing loans. For the real estate sector, the latter is the only real option, converting current foreign-currency loans into low interest Hungarian forint loans.

Loans between HUF 3 million and 3 billion (about EUR 1 million to 10 million) are available, with a maximum duration of 10 years. Thus, this might be a reasonable option for small or middle-sized non-residential property. For example, for a 10-thousand square meter office building, the preferential loan might be just the thing. Of course, the property owner will have to pay back the loan in forints even

if its income (i.e. rental fees) is usually generated in euro.

The Growth Scheme's first credit line – HUF 750 million – has been a great success and banks did make use of this opportunity. Although no accurate information is available, we believe that there were real estate companies among their clients; thus, the preferential loans are useful for this sector as well.

Given the great success, the central bank has announced that it would allocate another HUF 2,000 billion to this program. Under the new circulation, 10% of the funds (approximately HUF 200 billion) will be earmarked for replacing older, expensive loans. Property owners might also apply for these.

Is this helping the sector?

The current real estate market's difficulties are caused by a variety of factors, says Krisztián Hornok, Partner at Reconcept Property Solutions. He believes that, on one hand, the sub-markets fundamentals (weak tenant demand, strong oversupply, poor investor confidence and a general increase in yields) are problematic. On the other hand, the funding mechanisms are not helping the situation. Unsustain-

What exactly is the Growth Program?

The Hungarian National Bank (MNB) offers commercial lenders funding at 0% interest, with the aim of extending credit to small businesses at a cost of no more than 2.5%. The ultimate aim of the program is to boost the economy. Under the first phase of the scheme (from June to August 2013) it provided funds totaling HUF 750 billion, while under the second phase (from October 2013 to December 2014) this will be extended by further HUF 2000 billion. The preferential loan can be earmarked for financing new investments and working capital, for EU tenders, or for replacing existing loans. Around 90% of the funds will be earmarked for new loans (thus, not for replacing existing ones), as opposed to 60% in the first phase.

able debt on property are quite frequent, the amount of available new credit is not satisfactory, and projects can hardly cover the interest. All these factors combined have caused a slump on the market: MNB's 'Growth Pro- ▶



LEFT TO RIGHT: ANDREA BÁRTFAI-MAGER, GYÖRGY MATOLCSY, ÁDÁM BALOG

Foto: Szűcs Lajos/MTI

Growth Loan Program by the National Bank of Hungary

	First program	Second program
Aim of the first pillar	New SME-loans, refinancing	New SME-loans
Aim of the second pillar	Refinancing SME FX-loans	Refinancing SME-loans (both HUF and FX)
Lehetséges hitelcél	Investment, current assets, equity or pre-financing for EU-subsidies	
Total amount of the Program	425+325=750 Billion HUF	1800+200=2000 Billion HUF
Minimum loan value	3 Million HUF	3 Million HUF
Maximum loan value	3 Billion HUF	3 Billion HUF
Maximum quota for one bank	Maximum 100% of total SME-loans	Maximum 100% of total SME-loans
Loan cost for the bank	0%	0%
Loan cost for the customers	max. 2,5%	max. 2,5%
Time range	June-August 2013	October 2013-December 2014
Minimum duration of the loan	-	-
Maximum duration of the loan	10 years	10 years
Participation of commercial banks	Optional	Optional
Number of participating banks	36	?

SOURCE: MNB, RESOURCE

gram' might be – with some notable limitations – a solution at least for the last two problems.

According to Hornok, the demand for refinancing is much greater than for new lending exactly because of the weak fundamentals and the high indebtedness. While the available funds under the new scheme is quite generous, only 10% of it can be earmarked for refinancing, which raises a few questions. Hornok thinks we might expect some 'creative solutions' to evolve, in which property owners try to loosen these limitations.

According to the Hornok, we should not forget the fact that the real estate market's institutional players are reporting in euros: rental

rates are set in euro and the currency of their loans is mostly adjusted to this. If all the contracts are suddenly reset to forints, the properties would immediately depreciate due to the difference in the expected returns. If a forint loan is linked to an euro-based project (in the case of the Growth Program, this is what will happen), then currency risks arise that will be tolerated differently by the various market players. The larger, the more institutional, the more international an investor is, then the bigger the problem caused by a forint denominated loan will be: even if only a significant appreciation of the local currency would result in a negative effect. This is currently not very likely to hap-

pen (managing currency risk is not easy, but it is possible to some degree). Currency risk, however, might be a minor issue for smaller, domestic companies.

Hornok also emphasized that how important it is not forget that credits outside the Growth Scheme are only available with an interest margin above 2.5%, if at all. The above-mentioned fundamental tensions and the losses these generated for banks are both reasons for this – and these have not changed fundamentally. If banks felt that taking the real estate market risk is only rational with a margin well above 2.5%, why should they think differently now? Hornok thinks it is still not clear to what extent the

How is the growth scheme funded?

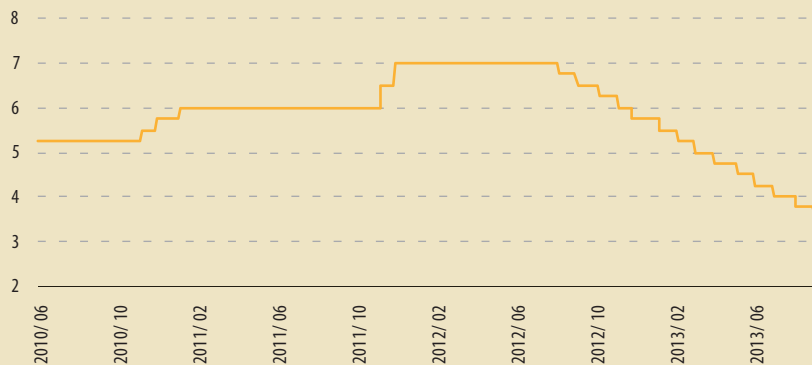
The growth scheme will be funded by increasing MNB's total assets and money supply. The leases – appearing as an asset for the State's central bank – will increase the banking sector's forint-based liquidity and, accordingly, the central bank's liabilities will also increase. Let's look at an example: with the help of the scheme, a company can pay its supplier. The sale appears on his bank account. The supplier's bank

has two options: putting the money (from the supplier's bank account) into MNB or lending the money to them (by buying securities, treasury bills, etc). In both cases, the money returns to MNB. In the first case they get it immediately and, in the second case, they receive it indirectly. The money will arrive back to them from the last commercial bank – the last in the chain – that does not choose to invest the money in

the economy. Funding granted by the central bank is not labeled, thus, it is not possible to trace back the performance of the loans.

However, its lending activity indirectly generates an increase to the different sterilization instruments (via MNB bonds, cash credit accounts, bank O/N deposits). Of these, the two-week MNB bills show the largest variation.

Benchmark policy rate of the National Bank of Hungary (%)



SOURCE: MNB, RESOURCE

cheap funding will turn into actual financing and expand its positive effect.

The State supports foreign expansion

The Growth Scheme is not the only public funding available to the broader property sector. The state-owned Eximbank's funding program targets exporters (manufacturers and service providers) and their suppliers. In terms of pricing, conditions are similar to MNB's

program. While MNB is planning to extend its program by HUF 2,000 billion by the end of 2014, Eximbank is planning an extension of HUF 1.2 billion (EUR 360 million).

Eximbank's financing scheme might not look relevant for the real estate sector at a first glance; however, several Hungarian construction companies have already taken advantage of it. It offers a significant advantage to contractors working in foreign tenders, if the project's financing is also settled. Eximbank

can help domestic contractors with this. Hungarian constructors can achieve a competitive advantage specifically in countries where capital is expensive and/or difficult to obtain. Typically, this is the case in the eastern countries, where the development potential is high.

A good example of this is Market Építő Zrt. who has signed a EUR 100 million agreement with a bank consortium lead by Raiffeisen Bank, which includes Unicredit Bank and Eximbank. They will finance the construction of a 65,000 square meter (sqm) multifunctional sport facility, including a swimming pool and an ice rink.

Dr. Viktor Nagy, Deputy CEO at Eximbank, said regarding the agreement that "Hungarian companies with an outstanding performance can make competitive offers by implementing construction in foreign tenders." According to the bank's manager, companies agree to utilize a significant amount of goods and services provided by Hungarian companies during the construction. This means that goods and service compete, rather than financing and Hungarian companies will gain enough references on the international market.

ADVERTISEMENT

STRABAG Managing Buildings System

KÉZBEN
TARTOTT
INGATLANÜZEMELTETÉS

www.strabag-pfs.hu

Mióta használja az SMBS szoftvert?

Az SMBS-t 2012-ben kezdtük használni bankfiókok épület-karbantartási és -javítási feladatainak bejelentésére, nyilvántartására és számos ehhez kapcsolódó feladat rögzítésére és követésére. A szoftver funkciói azóta folyamatosan bővültek.

Mik a tapasztaltok vele?

A szoftver alkalmas arra, hogy az adatbázisba rögzített feladatok aktuális állása jól követhető, riportálható legyen. A többnyire valós idejű rögzítés, az eseménynaplózások a szerződés szerinti teljesítés ellenőrzését objektívvá teszik. Jól alkalmazható a rendszer arra, hogy átlátható pénzügyi elszámolások alapját képezze. A hibajavítás folyamatának lépéseit a rendszer funkciói olyan módon követik, hogy a keletkező dokumentumok is a rendszerből generálhatók, vagy a rendszerbe becsatolhatók, az adatok feltölthetők, ezért az egyes feladatok komplex nyilvántartására alkalmas. Kommunikációs eszközként is megbízható, ami a kritikus folyamatoknál fontos elvárás. A karbantartás, a hibajavítás és a projektfeladatok különválaszthatók, jól áttekinthetők.

Miben jobb, mennyiben hatékonyabb ezzel az ügyintézés, hibakezelés?

Az előző pontban felsorolt fő jellemzők és szoftverfunkciók alapvetően abban segítik a rendszer használóit, hogy automatikussá teszik az üzemeltetéssel kapcsolatos lépéseket, valamint csökkentik a rendszerint nagy darabszámú egyedi ügy kezeléséhez

szükséges manuális munkavégzést és időt. A hatékonyság mellett a szoftver a megbízhatóságot is növeli, és csökkenti az emberi figyelemmel összefüggő hibaforrásokat.

Mennyire felhasználóbarát?

Az SMBS fejlesztői az Erste Bank fiókhálózati üzemeltetésének javaslatait maximálisan figyelembe vették. Tudomásunk szerint az SMBS mobil alkalmazásának kifejlesztését is nagymértékben ösztönözték az elszámoláshoz, kimutatásokhoz kapcsolódó, átlagosnál szigorúbb elvárásaink. A szoftver felhasználóbarát, használata gyorsan elsajátítható, a kezelőfelület egyértelmű. Saját rendszereinkkel való megfeleltetési igényeink miatt többféle egyedi azonosítóra is szükségünk volt, amit a rendszerbe a fejlesztők beintegráltak.

Fentiekén túl, bármilyen szívesen elmondana az SMBS rendszerrel kapcsolatban.

A STRABAG PFS Zrt. olyan szoftverrel támogatja a közös munkánkat, amely az együttműködést nagyban megkönnyíti, átláthatóvá és egyértelművé teszi. Mindezen túl gyakorlatilag papírentessé váltak az egyébként igen szerteágazó folyamatok, ami a fenntartható fejlődés szempontjából nem elhanyagolható.

Köszönjük a válaszokat Berenceiné Csábi Enikőnek! (Osztályvezető, Üzemeltetési Igazgatóság, ERSTE BANK HUNGARY ZRT.)

Felpezsdül a régió befektetési piaca

Az európai ingatlanbefektetési piacok optimista hangulata a kelet-közép-európai régió piacainak teljesítményében is visszatükröződik. Kérdés azonban, hogy ki lesz, aki felkapaszkodik, és ki az, aki lemarad.

MAJOR KATALIN

AZ EURÓPAI ingatlanbefektetési piacon az utóbbi egy évben uralgó optimista hangulatot a kelet-közép-európai piacok harmadik negyedéves adatai is visszatükrözik. Bár a konzervatív stratégiával rendelkező intézményi befektetők még mindig túl kockázatosnak tartják a régiót – Lengyelország és Csehország kivételével –, az opportunista befektetők egyre aktívabbak ezeken a piacokon. A régió piacainak teljesítménye az elmúlt negyedévben látványosan javult, mind a második negyedévhez, mind az előző év azonos időszakához viszonyítva. A Cushman & Wakefield adatai szerint 2013 harmadik negyedévében mintegy 1,5 milliárd eurónyi tőke érkezett a régió ingatlanbefektetési piacaira, míg ez a volumen a megelőző negyedévben csupán 630 millió eurót tett ki. Az első három negyedév összvolumene így 3,25 milliárd euróra rúg, szemben a tavalyi év azonos időszakában regisztrált 1,91 milliárd euróval. Ez azt jelenti, hogy az elmúlt három negyedév volumenei csaknem 24 százalékkal haladják meg az elmúlt 5 év átlagát.

A régió teljesítményét most is egyértelműen Lengyelország húzza, a befektetési aktivitás a harmadik negyedévben megduplázódott, elérve a 943 millió eurót. A régió országait tekintve Lengyelország mellett Csehország számít még kevésbé kockázatos piacnak. Itt is számottevő növekedést regisztráltak, ami nagymértékben egy régiós szinten is rekordnak számító ügyletnek köszönhető: a The Park akvizíciója a cseh irodapiac történetének legnagyobb tranzakciója volt, ami a harmadik negyedéves befektetési volumen 344 millió euróra dagasztotta.

Hol tart Magyarország?

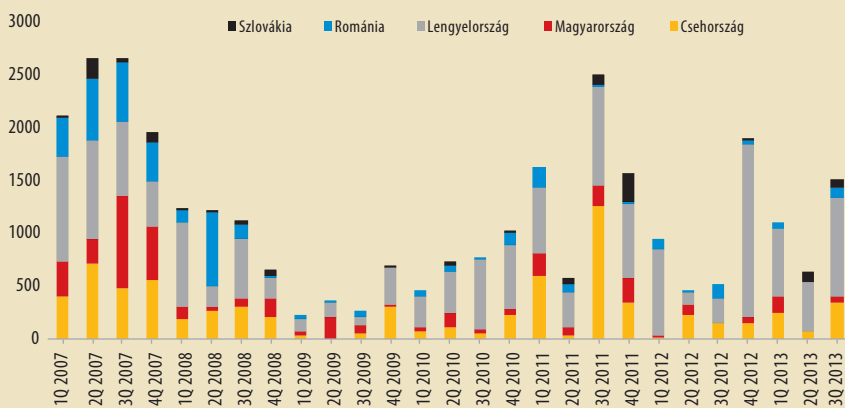
Az összkép eddig tehát pozitív, ami azonban szomorú hír, hogy Magyarország még mindig csak elhanyagolható mértékben járul hozzá a javuló tendenciákhoz. A magyar piac egyelőre kívül esik az intézményi befektetők fókuszán, és leginkább a magasabb kockázatokat tűrő és magasabb hozamelvárásokkal rendelkező opportunista befektetők térképen szerepel, Romániával, Bulgáriával, Szlovákiával egy vonalban.

Bár a magyar gazdaság bővülésével kapcsolatban az elmúlt időszakban érkeztek pozitív hírek, a közép- és hosszabb távú növekedési potenciált tekintve a befektetőknek még mindig kevés bizodalma van Magyarországon, ami az ingatlanpiaci fundamentumokat is törékennyé teszi. A fundamentumok gyengeségénél azonban a befektetőket még jobban aggasztják a Magyarországgal kapcsolatos politikai kockázatok és a gazdasági környezet kiszámíthatatlansága. Pozícióinkat tovább rontja a piac alacsony likviditása, így a hozamokban tükröződő kockázati prémium néhány bázispontos likviditási prémiummal is párosul. Míg Prágában és Varsóban a hozamok 6 százalék körül alakulnak, addig Budapest „elméleti” hozamszintjei 7,5-8 százalék között alakulnak, ami a valós piacon azonban még ennél is magasabbra szökhet.

A magyar piacot önmagában értékelve azonban így is jelentős bővülést tapasztalhattunk ebben az évben. A befektetett tőke mennyisége már 2013 első félévében meghaladta a tavalyi év összvolumenét.



Negyedéves befektetési volumenek országonként a kelet-közép-európai régióban (millió euró)



FORRÁS: CUSHMAN & WAKEFIELD, RESOURCE

A Cushman & Wakefield adatai szerint a befektetési piac tavaly mindössze 153 milliós volt, míg 2013-ban már az év első felében 159 millió eurónyi befektetést regisztráltak. Információink szerint jelenleg több tranzakció is előkészítés alatt áll, amelyek valószínűleg az év végéig lezárásra kerülnek, így becslések szerint a piac az év végéig elérheti a 300 milliót.

Ki vásárol?

A hazai piacot elsősorban magas kockázatvállalási hajlandósággal rendelkező befektetők célozzák meg, akik úgy gondolják, hogy a jelenlegi árazási szinteken már megéri vásárolni Magyarországon. Jelentős volumenű, kimondottan helyi tőke jelenlétéről – amely például Csehország esetében viszonylagos likviditást biztosítva segíti elő a befektetési piac aktivitását – a magyar piacon nem beszélhetünk. Alapvetően a magyar piachoz kötődő, helyi tudással rendelkező magánbefektetők, cégek, kisebb alapok aktívak, amelyek kisebb volumenű – 5 millió euró alatti – tranzakciókat bonyolítanak le.

Az egyetlen, intézményi befektetőhöz kapcsolódó ügylet egy 2012-ről áthúzódó és nem kimondottan a magyar piacra koncentrált ipariingatlan-tranzakció volt. A ProLogis és a Norges Bank Investment Management vegyes vállalatot hozott létre, ennek során egy nemzetközi portfólió kerekein belül a Norges számos magyar ingatlan 50 százalékos tulajdonrészét szerezte meg.

Az irodapiacot elsősorban másodlagos lokációkon található, gyengébb minőségű, „B” kategóriás, illetve üres vagy alacsony bérbeadottsággal rendelkező irodaházak kerülnek a befektetők fókuszába, amelyeket rendkívül nyomott áron, 15-20 százalékos hozamelhárítással vásárolnak. Egy ilyen ingatlan vagy ingatlanportfólió alacsony hozzáadott értékkel, minimális beruházással, hatékony eszközekezeléssel kiegyensúlyozható, és a későbbiekben stabil cash-flow-t eredményez. Nem hivatalos információk szerint egyébként számos prime ingatlan is régóta a piacon van, többek között például a Skanska Green House irodaháza, a Kálmán Center vagy a retail piacon a Mammút. A befektetők hozamelhárításai azonban a magyar piacon még a prime ingatlanok esetében is olyan szinteken vannak, amelyek a tulajdonosok számára elfogadhatatlanok, így valószínűleg még jó ideig kívárnak.

A retail piacon főként a hosszú távú, stabil bérleti szerződéssel rendelkező ingatlanok számíthatnak a befektetők érdeklődésére. Tipikusan ilyenek a „big box” típusú ingatlanok vagy a bankfiókok, amelyek viszonylag alacsonyabb kockázati profilt képviselnek, egy ilyen ingatlan jellemzően egy nagy, nemzetközi bérlővel és hosszú távú bérleti szerződéssel rendelkezik.

Az elmúlt hónapban a görög Bluehouse Capital zárt le egy hasonló tranzakciót. Az ingatlanra specializálódott private equity befektető a Bécsi úton található 18 ezer

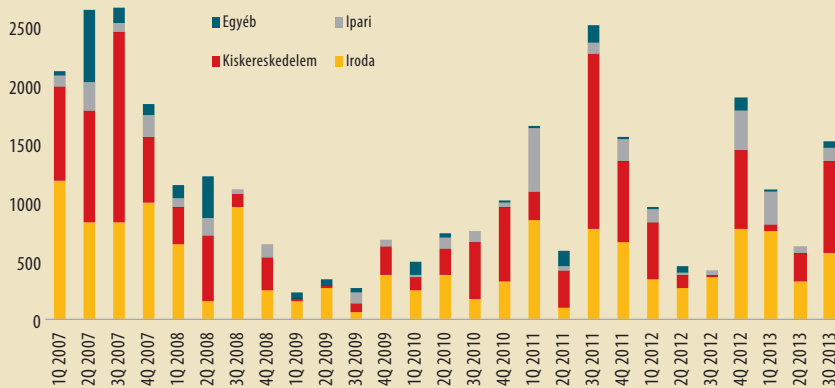
négyszáz méteres Tesco bevásárlóközpontot vásárolta meg az osztrák Raiffeisen Capital Managementtől (a tranzakciót az UniCredit finanszírozta). A görög befektetőnek nem ez az első akvizíciója Magyarországon, tavaly az Infopark E épületét vásárolta meg az IVG-től, illetve a Carpathian magyar portfólióját, amely a 2008-ban végleg csődbe ment Interfruct 23 áruházát takarja. Ezzel ma az egyik legaktívabb piaci szereplőnek számít a hazai befektetési piacon.

Az első félévben egy másik hasonló ügylet is lezárult, a 2012 utolsó negyedében kezdődő Match és Profi boltok értékesítése folytatódott tovább. Ehhez kapcsolódóan több mint 60 üzlet cserélt gazdát 15 millió euró értékben, főként helyi magánbefektetők, illetve kereskedők felé.

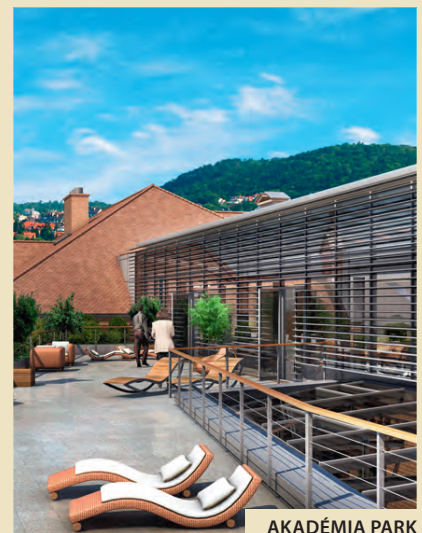
Pénzemberek

Míg a jelenlegi piaci környezetben az ingatlanszektorban a korábbiaknál intenzívebb jelenlétet képviselnek a „HNWI” befektetők (high-net-worth individual), azaz jelentős vagyonnal rendelkező magánbefektetők, ezek a magyar piacon nem meghatározóak. Magyarországon valójában nem olyan széles az a társadalmi réteg, amelynek lehetősége van nagyobb értékű ingatlanok megvásárlására, főként nem egy kiegyensúlyozott portfólió akvizíciójára, amely egy olyan, viszonylag magas kockázattal rendelkező eszközosztálynál, mint az ingatlan, ésszerű lenne. Ennek ►

Negyedéves befektetési volumenek szektoronként a kelet-közép-európai régióban (millió euró)



FORRÁS: CUSHMAN & WAKEFIELD, RESOURCE



AKADÉMIA PARK

ellenére, az elmúlt hónapban éppen egy ismert magyar magánszemélyhez kötődő, nem nyílt piaci tranzakció került lezárásra. Az ügylet keretében a Clark Ádám tér melletti Lánchíd Palota talált gazdára, a vevő lapértésülések szerint az egyik legvagyonosabb magyar, Nobilis Kristóf, aki 10 millió eurót adott Budapest egyik legszebb és egykor legdrágább irodaépületéért. Az eladó a CIB Bank Zrt. work-out leánycége, a Recovery Ingatlanhasznosító Kft. A bérleti díjak az épület fénykorában meghaladták a 20 euró/nm-t, ám az akkori bérlők a válság kitörését követően kiköltöztek, így a Lánchíd Palota Kft. becsődölt, és az épület már csaknem négy éve üres. A teljes beruházás értéke több mint 20 millió euró volt, a CIB Bank sajtóértésülések szerint több mint 10 millió euró feletti összeggel hitelezte meg a projektet. Ugyancsak sajtóértésülések szerint az irodaépületet az Eximbank bérelte ki, a pénzügyet azonban cáfolta a hírt.

Szintén kevés információ került nyilvánosságra egy másik nagyszabású ügyletről, amelynek keretében Buda egyik legértékesebbnek tartott telke talált új gazdára. A tranzakció keretében az SCD-csoporthoz tartozó, felszámolási eljárás alatt lévő Akadémia Park Kft. egyik legjelentősebb – ám félbemaradt – budapesti fejlesztését a meghirdetett irányár felett, 10,1 milliárd forintért egy svéd projekt cég vásárolta meg a felszámoló Cash&Limes Zrt.-től. A II. kerületi Pasaréten levő 12,6 hektáros területet és az ezen elhelyezkedő két felújított irodaépületet megvásároló skandináv projekt cég mögött azonban sajtóértésülések szerint orosz befektető áll. A vételáron az ingatlanfejlesztést hitelező két bank, az OTP és az MKB osztozik majd. Ők ketten 16 milliárd forintnyi hitelt nyújtottak a beruházásnak. A korábbi nagyszabású fejlesztési elképzelések tavaly nyáron futottak végleg zátonyra, ezek szerint szórakoztató- és sportlétesítményeket alakítottak volna ki a területen. Elvileg a projekt az eredeti koncepció szerint valósul majd meg, nem hivatalos információk szerint azonban az újabb tervek egy nagyméretű bevásárlóközpont építéséről szólnak.

Regional real estate markets splitting

CEE market performance clearly reflects the optimistic mood on Europe's real estate investment markets. The question remains, however, who will take advantage of it and who will miss the opportunity.

KATALIN MAJOR

OPTIMISM REMAINS the prevailing mood on Europe's real estate investment market over the last year and this is also reflected in its Q3 CEE figures. Although those institutional investors with conservative strategies consider the region still too risky (with the exception of Poland and the Czech Republic), speculative investors are growing increasingly active. With around EUR 1.5 billion invested, the CEE region's investment levels accelerated significantly in Q3 compared to the EUR 630 million from the previous quarter, says research by Cushman & Wakefield. This year to date, EUR 3.25 billion has been invested in the region, compared to EUR 1.91 billion for the same period last year. This means that investment volumes are running somewhere around 24% ahead of the five-year average.

The most growth activity was witnessed in Poland, where the figure doubled in Q3 reaching a total of EUR 943 million. The Czech Republic experienced a rebound, largely due to The Park deal, the largest office deal in the history of the Czech office market. This transaction pushed investment volume in Q3 to EUR 344 million.

Where does Hungary stand?

The overall picture is positive so far; the sad news is that Hungary's contribution to this positive trend is still quite insignificant. The Hungarian market remains outside the range of institutional investors' focus. Currently, it is mainly targeted – alongside Romania and Bulgaria – by opportunistic investors with a higher risk tolerance and greater yield expectations.

Although there has recently been some

positive news concerning Hungarian economic growth investors have little faith in Hungary's mid- and long-term growth potential. This makes real estate fundamentals rather fragile. The Hungarian political risk and the economic environment's unpredictability are, however, probably more concerning than its weak fundamentals. The market's low liquidity further worsens our position. While yields in Prague and Warsaw are, on average, around 6%, Budapest's "theoretical" yields are presently between 7.5% and 8%.

However, the Hungarian market has seen substantial growth in the past year. The total investment volume in H1 2013 alone exceeded last year's total figure: Cushman & Wakefield reported that investment volume in 2012 totaled EUR 153 million, while in the first half of this year investment weighed in at EUR 159 million. According to our sources, several deals are currently in the pipeline and these will most likely be completed by the end of the year, possibly pushing the total volume for this year up to EUR 300 million.

Who is buying?

The domestic market is now mainly targeted by investors with high risk tolerance who believe that it is already worth investing in Hungary, given the current price levels. Although we don't see significant domestic capital in Hungary, which (for example, in the case of the Czech Republic) guarantees liquidity and stimulates the domestic investment market. Basically, private investors, companies, and smaller funds – somehow linked to the Hungarian market and possess local knowledge – that

are active. These account for deals less than EUR 5 million.

The only institutional investor-related transaction was a carry over from 2012 and was not even a Hungarian market-oriented industrial property deal: ProLogis and Norges Bank Investment Management had set up a joint venture company and - through its international portfolio - Norges acquired a 50% share in a number of Hungarian properties.

Currently, the main investment targets appear to be B-category office buildings in secondary locations, with inferior quality, that are either empty or minimally occupied. This property is purchased for very low price, with expectations of a 15-20% yield. Such a property or portfolio can be balanced with a minimum investment and efficient asset management, generating stable cash flows in the future. According to some of our unofficial sources, several prime properties have been on the market for quite a long time: Green House Office Building, Kálmán Center and Mammut, for example. However, investors' yield expectations for Hungarian properties are so high that, even in case of prime property, it is simply unacceptable for owners and mostly likely they will remain on the market for a good time to come.

On the retail market property that maintains stable rental agreements can also be interesting for investors: typically they are interested in "big box" properties or branch offices. This kind of property has low risk profile as they usually can rely on one large, international tenant with a long-term rental contract. In case of such transactions, 8-10% yield can be generated.

Within the few past months, the Greek company Bluehouse Capital closed just such a deal. The private equity firm, specializing in real estate, purchased an 18 thousand sqm Tesco shopping center located on Bécsi út (the deal was financed by Unicredit) from Austrian company Raiffeisen Capital Management. This was not Bluehouse's first Hungarian investment: last year, it purchased Infopark's building E from IVG and the company Carpathian's Hungarian portfolio, including 23 Interfuct stores that all went bankrupt in 2008. Thus, Bluehouse is actually one of the most active operators on the domestic investment market.

A similar deal was closed in the first half of 2013, too: the sale of Match and Profi stores that started back in 2012 was finally completed. Over 60 stores changed hands, mainly going to local private investors and traders, to the tune of EUR 15 million.

Financiers

Currently, private investors with significant capital, the so-called "HNWI" investors (high-net-worth individual), are playing a bigger role on Europe's local markets, however, there is no such significant presence on the Hungarian market because in Hungary there is no social group large enough that has the means to purchase higher value properties large enough. Especially if we are talking about acquiring a well-balanced portfolio, which in case of a high-risk asset, like property, would be reasonable.

That said, a closed market deal made last month was actually completed by a well-known Hungarian private individual: The Chain Bridge Palace, near Clark Ádám tér, was reportedly purchased by businessman

Kristóf Nobilis. Nobilis bought one of the most beautiful and expensive office buildings in Budapest for EUR 10 million. The seller was Recovery Real Estate Ltd, a subsidiary of CIB Bank. Rental rates in this building were over EUR 20/sqm during its heyday, but all the tenants moved out following the outbreak of the crisis. Its former owner, Lánchíd Palota Ltd. went bankrupt and the building has been empty for almost four years now. According to our unofficial sources, the building has been rented out to Eximbank, but the bank has not confirmed the reports.

We have also gathered information on another major deal going through, in which one of the most valued sites in Buda changed hands. One of the major development projects of Akadémia Park Kft (part of SCD Group) currently in wind-up has been purchased by a Swedish project company - above the asking price - for HUF 10.1 billion, from Cash & Limes Inc., the liquidator. The property includes a 12.6 acres site and the two renovated office buildings located in Budapest's District II. on Pasarét út. According to media coverage Russian investors are behind the unnamed Swedish project company. OTP and MKB Bank - the two banks backing its finance - will share the purchase price, having lent HUF 16 billion to the investment. The former large-scale development plans, according to which entertainment and sports facilities would have been developed, fell apart last summer. Officially, the project will be implemented according to the original plans. However, according our unofficial sources, it will be turned into a large shopping center instead.



AKADÉMIA PARK

Új fejlesztés indul Őrmezőn

Alighogy elkészül a Futureal a Váci út és a Dózsa György út kereszteződéséhez épített Vision Towers irodaházával, máris kezdetét veszi az újabb irodaprojekt, mégpedig a „Budapest One” névre keresztelt, összesen 80 ezer négyzetméteres Őrmezői komplexum első üteme. Tatár Tiborral, a Futureal Development Zrt. vezérigazgatójával beszélgettünk a legújabb budapesti irodaház terveiről, az ingatlanpiaci racionalizációról és arról, hogy miért nem lesz még jó ideig újabb magasház avagy felhőkarcoló a fővárosban.

DITRÓY GERGELY

MI MONDATJA önökkel azt, hogy most van itt az ideje a projekt érdemi elindításának?

2014 őszén szeretnénk elindulni az építkezéssel. Alapvetően két paramétert látunk, amelyek miatt érdemes komolyan venni ezt a projektet: a tömegközlekedés és a szolgáltatási környezet. Ez a két szempont egyre fontosabbá vált az elmúlt időszakban a bérlők számára, és ezek miatt sokan döntenek úgy, hogy inkább a magasabb költséggel járó irodát választják, amennyiben annak jobb a lokációja.

Vegyük egy átlagos shared service center példáját, ahol egy alkalmazott hozzávetőleg 2000 euró költséget jelent, mintegy 10 négyzetméternyi területet foglal el az irodában, amennyiben 4 euróval több bérleti díjat fizetnek ki utána havonta, akkor ez 40 eurót jelent – ez az ő összköltségének a 2 százaléka. Ha megemelném a bérlet 2 százalékkal, akkor lehet, hogy ki is nevet. Ám, ha ennyi többletköltségért egy kimondottan jó lokációjú munkahelyet biztosítok neki, a munkavállaló azt érzi, hogy milyen jó helyen dolgozik – így boldogabb munkavállaló és hatékonyabb munkaerő lesz. Korábban kiszámoltuk azt is, hogy ha valaki metró mellett dolgozik, naponta 15-20 percet nyer ahhoz képest, mintha attól távolabb dolgozna. Ez olyan pluszt jelent az életminőségben, amit nem lehet könnyen kompenzálni a fizetéssel. A bérlők pedig kezdenek erre rájönni. Sorra esnek be hozzánk a 8, 10, 12 ezres keresések, sőt, most van egy 16 ezres is, és ezek a következő 12-18 hónapban nem tudnak hová menni, kompromisszumot kötnek majd. Újabban egyre több bérelő előre tekint, nem egy esetben 2016-17-es költözésről beszélnek.

Sokáig tartotta lázban a szakmát, hogy vajon épül-e Őrmezőre felhőkarcoló. Végül milyen magas lesz a projekt? Van már végső látványterv?

Jelenleg még nincsenek látványtervek. Még csak pár hete fogadtuk el a koncepcióterveket, ennek alapján megy tovább a tervezés. Jó kérdés, hogy lesz-e magasház, mert a szabályozás szerint 55 méterig „nyúlhatnánk” fel, de a BVKSZ-ben (Budapesti Városrendezési és Építési Keretszabályzat) van egy ún. karcsúsági rendelet, amelynek alapján bonyolult számításokra van szükség.

A lényeg az, hogy a magasházaknál, vagyis 30 méter feletti padlószintnél magasabban nem lehet nagyobb, mint 550-600 négyzetméteres szinteket építeni. Ez az alapterület pedig nagyon kicsi ahhoz, hogy hatékonyan értékesíthető irodát fejlessz, ráadásul a magasházba dupla lépcsőház kell, liftkapacitást kell növelni, tehát hiába van mondjuk 600 négyzetméter bruttó szintterületem, a bérbe adható bőven 500 alá megy le. Vagyis a helyi szabályozás 55 méteres engedélye ellenére, a fővárosi karcsúsági törvény miatt nem valószínű, hogy kihasználjuk a magassági korlátainkat.

Akkor az tűnik reálisnak az ön számára, hogy bárki más építsen Budapesten magasházat?

Amíg ez a szabály érvényben van, addig nem. Az ökölszabály szerint egy irodaházban egy vertikális közlekedő magnak kb. 1000 négyzetmétert ki kellene szolgálnia ahhoz, hogy gazdaságos legyen. Ehhez képest a magasháznál 5-600 négyzetmétert szolgálna csak ki, ráadásul dupla lépcsőházat kell építeni. Minden fejlesztő a

bérbe adható irodaterületre számolja a költségeit, ez azt jelenti, hogy nemcsak drágább megépíteni, mert ott már a legszigorúbb tűzrendészeti szabályok lépnek életbe, vagyis minden területen csupán nem éghető anyagot kell használni, de a szintem hatékonysága is romlik, mert a bérbe adható terület arányaiban sokkal kisebb, mint egy normál irodánál. A bérelő pedig nem fog 30 százalékkal többet fizetni érte. Nálunk még nem ennyire szofisztikált a piac.

Bár végső látványtervek még nem állnak rendelkezésre, de körbe tudná írni, hogy megközelítőleg milyen épületekre számíthatunk 2016 környékén Őrmezőn?

Nagyon határozott építészeti egységet fog képviselni minden fejlesztési fázis. Funkcionális, de olyan építészeti minőségű ház kezd kialakulni, amely szerintem az összes európai építészeti szaklapban benne lesz. Nem hiperfuturisztikus, nem XXII. századi, de nagyon magas minőségű. A terveket egyébként a Mérték Építészeti Stúdió Kft. készíti.

Nem mintha mostanában szóba került volna a Tópark projekt rehabilitációja, ám ezzel a fejlesztéssel az „aranyháromszögben” megkezdett gigaberuházást további néhány évtizedre biztosan kiírhatják a budapesti irodapiac történelméből.

Nyilván nem ez motivál minket, de véleményem szerint a Tópark már abban a pillanatban kiírta magát a történelemből, amikor eldőlt, hogy azon a helyszínen fejlesztik. Én a válság előtti időkben sem értettem

szakmailag ezt a projektet, a válság pedig olyan racionalizálást hajtott végre az irodapiacon, hogy valóban kiírta magát.

Ez a fajta racionalizáció vajon ki fog tudni tartani a következő egy-két évtizedben is?

Biztosan. Először is a válság még nem ért véget, elszállt optimizmus pedig még biztosan nem lesz 15 éven belül. Nagyon érdekes folyamat zajlik a budapesti irodapiacon, azért kezdjük el az Őrmezőt, mert azt gondoljuk, hogy annyira differenciálódott a piac, amire még nem volt példa a modern irodapiac 23 éves története során. A magyar irodapiac mindig nagyon kiegyenlített, lapos volt, nem volt helyszínenkénti és házankénti értékelés. Most pedig már van! Régen leginkább csak aszerint döntöttek az iroda kiválasztásában, hogy a főnök merre lakik, és minden 12-14 euróba került. Most pedig ugyanazzal a műszaki tartalommal lehet, hogy a tulajdonos rákényszerül 6-7 euróért bérbeadni, mások pedig továbbra is képesek 12-14 euró feletti díjakkal dolgozni.

Kik ezek a bérlők, akik sorban állnak a drágább, de jó minőségű és lokációjú irodákért?

Jellemzően olyan régi bérlők, akik ma kiöregedett és/vagy az elhelyezkedése, illetve a kora miatt már nem „A” kategóriás irodákban vannak, de szeretnének továbblépni. Nekik nagyon jó a piac olyan szempontból, hogy erős az alkupozíciójuk, és Európában a legalacsonyabb irodabérlési díjakat tudják elérni. Nagyon valószínű, hogy a Budapest One első ütemét egy ilyen bérlőnek fejlesztjük majd build-to-suit alapon.

A finanszírozás hogyan alakul?

Bele fogunk kezdeni saját tőkéből, mivel tőkeerősek vagyunk. Azt látjuk az összes elkezdett házunknál, hogy ha jönnek a bérlők, akkor van finanszírozás is. Bármilyen

„Nem mondom, hogy nincsenek súrlódások, de legalább történnek a dolgok.”

kor, ha megjelenik az első komoly bérlőnk, a bankok is sokkal érdeklődőbbek lesznek.

A mostani bejelentés feltételezi számomra, hogy a 4-es metróval kapcsolatban már nem számítanak jelentős csúszásra.

Már nem. Idén tavasszal kötöttünk egy településrendezési szerződést a fővárossal, amelyben bizonyos felszíni tervezetéseket és fejlesztési feladatokat átvállaltunk. Nagyon jó az együttműködésünk a fővárossal és a BKK-val. Nem mondom, hogy nincsenek súrlódások, de legalább történnek a dolgok. Persze egy ilyen bonyolult műszaki létesítménynél bármi adódhat, de lényeges csúszásokra nem kell számítani. Egyébként is 2014 őszén kezdenénk építkezni, és onnan-

tól kezdve legalább két év, mire elkészül az épület. Az átadás szempontjából reálisan 2016 harmadik negyedéről beszélünk.

Lehet-e már azt látni, hogy hogyan következnek majd az egyes ütemek?

Mindig a piachoz igazítjuk majd a következő ütemet. Most azon dolgozunk az építésszel, hogy minden egyes ütem önmagában is megálljon a lábán, rögtön megteremtjük a megfelelő minőségű környezetet. Az Etele City Centert is szeretnénk előbb-utóbb elkezdni, és már a Corvinnál is láttuk, hogy egy bevásárlóközpont közelsége és ehhez kiegészítő funkciók az irodák aljában nagyon jó kombináció az irodabérlőknek. Az Etele City Center indítását reálisan jövő év tavaszán döntjük el, mivel 2013 második felében a kiskereskedelmi fogyasztás végre elkezdett bővülni. A projekt indításához meg kell várnunk, hogy a bérlők is optimisták legyenek. Azt remélem, hogy ez a tendencia folytatódik jövőre is, és ha a kiskereskedők azt látják, hogy megfordult a trend Magyarországon is, akkor el lehet kezdeni a projektet.

Mennyire biztosak egyébként a lokációban?

Nem szabad elfelejteni, hogy Buda soha nem volt evidens irodahelyszín. Minden budai helyszínnél megvan az indoka annak, hogy miért prosperál jól vagy nem túl jól. Sok esetben a megfelelő tömegközlekedés hiánya áll a sikertelenség mögött. ▽



Viszont Budának van egy nagy előnye: a menedzsment majdnem mindig Budán lakik. Örmező tehát nagyon jó választás, igyekszünk egy remek befektetési terméket előállítani. Ez azt jelenti, hogy talán egy kicsit „zöldebb” lesz ez a ház a Budapesten megszokottnál, valószínű, hogy megpróbálkozunk az „BREEAM excellent” minősítésével. A másik, hogy nagyon jól ki fogjuk találni azt a környezetet, amely a Corvinnál is a közlekedéssel együtt a hátán viszi a projektjeinket.

Jár-e konkrét előnyökkel az önök számára az, hogy átvállaltak bizonyos fejlesztéseket a fővárostól?

Tulajdonképpen semmi közvetlen előnnyel nem jár, de a főváros minden nagyprojektnél szeret településrendezési szerződést kötni. Tény, hogy rengeteg infrastruktúra alakul ki ezen a területen, hiszen azért vettük meg ezeket a telkeket 6-7 évvel ezelőtt. Mi ehhez járulunk hozzá főleg kiegészítő felszíni fejlesztésekkel.

Vagyis mondhatni úgy is, hogy egy kicsit visszaadnak a fővárosnak, cserébe azért, hogy megépíti a metró.

Nagyjából igen, de azért ez nem kevés, mert 600 millió forint értékben vállaltunk át olyan feladatokat, amelyek nem voltak benne a metróval kapcsolatos tervekben. Valójában így lesznek komplettek bizonyos felszíni rendezések. Például az Etele téri oldalon nem volt büdzsé arra, hogy a metrókijárat ne egy murvás területre érkezzen, ezért mi fogjuk rendezni ezt a területet.

Skyscrapers in Budapest still just a dream for now

Futureal has only recently finished its latest office building project, Vision Towers, located between Váci út and Dózsa György út, and yet the company has already launched its next one: the first phase of the 80-thousand square meter (sqm) office park in Örmező christened “Budapest One” has begun. We spoke to Tibor Tatár, CEO of Futureal, about the real estate market’s rationalization and the reasons why high rises and skyscrapers should not be expected in the capital for some time to come.

GERGELY DITRÓY



WHAT ARE the main triggers that make you finally decide to launch a new project?

This one, well, we would like to start by Fall 2014. We basically saw two main reasons why we should take this project seriously: public transport and the service environment. These two conditions have become increasingly important for tenants. Many opt for more expensive offices if the property has a better location. Let’s take the example of a typical shared service center, where one employee is equal to approximately EUR 2,000 in costs and occupies roughly around 10 sqm of office space. Increasing the monthly rent by EUR 4/sqm/month means that the company’s cost would grow by EUR 40, which is 2% of their total expenses. A 2% pay raise would be considered a joke. On the other hand, at this cost, the company can move to a workplace with an optimal location.

The employee will be satisfied and happier and the workforce more efficient. Previously, we also calculated that if someone works close to the subway that equates to a 15-20 minutes daily win, compared to a more distant location. Better quality of life can hardly be compared with a higher salary. Tenants are beginning to realize this. We keep on receiving queries for 8, 10, 12 thousand ...even one for 16 thousand [square meters of rental space]. These tenants won’t be able to find anything and will be forced to compromise. A growing number of tenants are planning well in advance and are already talking about their relocation in 2016 or 2017.

The whole industry was in fever pitch of excitement as to whether a skyscraper would be built in Örmező. In the end, how high will this project be? Do you have a final visual plan?

Currently, there are no visual plans. The concept was approved just a few weeks ago and we will design the project based on this. It’s a good question, whether there will be high rise; according to the regulation we can “extend” only up to 55 meters. The BVKSZ (Budapest Urbanism and Building Framework) includes another restrictive regulation, based on which complex calculations need to be made. The bottom line is that, in case of tall buildings (i.e. over 30 meters) after the ground level, subsequent levels can not exceed a height of over 550-600 sqm, an area too small for a development to be sold effectively. Moreover, high rises must have a double staircase and the elevator capacity needs to be increased. Thus, despite a, say, 600 sqm gross area, the net rentable space goes down to 500. In other words, despite the regulation permits that sanction buildings up to 55 meters, it is not likely that we will take advantage of the height allowance, due to the capital’s additional restrictive rules.

So, in your opinion, it is not very likely that someone else will build a high rise in Budapest?

As long as this rule is in force, no. According to the rule of thumb, a vertical aisle of an office building needs to span at least 1,000 sqm, otherwise, it is not economically viable. Compared to this, it would only serve 5-600 sqm in a tall building and, in addition, a double staircase is required. Every developer calculates their cost based on rentable office space. This means that it is not only more expensive to

build such a property – as the most stringent fire safety regulations apply and only non-combustible materials can be used – but the efficiency also deteriorates, given that the rentable area is much smaller than in the case of a standard building. A tenant will not pay a 30% premium. Our market is not that sophisticated.

Although the final design is not yet available, but could you describe what kind of property can we expect to see in Őrmező in 2016?

Each and every development phase will represent a very strong architectural unit. A functional and quality housing construction is starting to be outlined, which I think will be newsworthy for every European architectural journal. It won't be hyper-futuristic, a Twenty-second Century building, but a very high quality one. By way by, the plans were drawn up **Mérték Architectural Studio Ltd.**

The rehabilitation of the Tópark project has not come up recently, but the megaproject - located in the "golden triangle" - will be postponed for another coupled of decades, due to this new development, correct?

Obviously, this is not our major motivation, but I think Tópark became a lost cause the very moment the location was selected. I didn't understand this project even before the crisis. The crisis has rationalized the office market so much that it actually became a lost cause.

Will this kind of rationalization last for the next one or two decades?

Sure. First of all, the crisis has not yet ended and optimism won't return to the market for another 15 years. A very interesting process is taking place on the Budapest office market. This is the reason we started Őrmező project. We believe the market is very stratified right now and what we offer is something new to the 23-year

history of the modern office market. The Hungarian office market has always been very balanced and flat. Decisions were not based on location and the quality of office buildings: offices used to be chosen based on their proximity to the boss's home and everything cost around EUR 12-14. Nowadays properties with the same technical features can be rented for EUR 6-7, while others can still work with EUR 12-14 rental rates. Finally, we have such a thing!

Who are the tenants that are queuing up for more expensive, good quality, well-located offices?

Typically, its long-time tenants who have been occupying buildings that are no longer A-category, due to their imminent aging and/or location. These tenants would like to move on. The market is very favorable to them, as they have a strong bargaining position and can achieve basically the lowest rental rates available in Europe. It is very likely that the first phase

of Budapest One will cater to build-to-suit tenants.

How are you funding this?

We will start off with some own capital, as we are strong in equity. With all our buildings so far, it is our experience that once tenants arrive financing comes along with them. Whenever the first tenant turns up, that's when banks become more interested.

So, you are not anticipating any major delays related to Budapest's Metro Line 4?

Not any more. In spring, we signed an urban settlement agreement with the capital, in which we have committed to some surface planning and development tasks. Our cooperation with the capital and with **BKK** (Centre for Budapest Transport) is very good. I'm not saying that there are no issues, but at least things are happening. Of course, any time you have such a complex technical installation, anything can happen. However, we are not expecting major delays. In any case, construction work will begin Fall 2014 and completion is planned for two years afterwards. The handover is likely to happen in Q3 2016.

Is it possible to see already how the different phases will follow?

We always adopt our phases to the market. We are currently working with our architects on a concept where every phase can stand alone and we can create a good quality environment every step of the way. Sooner or later, we would like to start on Etele City Center. Through our *Corvin* project, we have already discovered

that the combination of shopping center proximity plus additional functions in the basement ▸



of the office buildings is a very positive experience for office tenants. We will decide whether or not to start Etele City Center in Spring 2014, as retail spending finally started to grow in Q2 2013. As for the start date, we need tenants to be optimistic as well. I hope current trends will continue on next year and, if retailers will also be convinced that the trend has reversed, than the project can be launched.

How convinced are you about the location?

We should not forget that Buda has never been an obvious office location. There is a reason behind every Buda side property success or failure. In many cases, the lack of adequate public transportation is the main reason for the failure. Yet

Buda has one great advantage; management almost always lives in Buda. Örmező is, therefore, a very good choice. Naturally, we are trying to produce a great investment product. This means that the building might even be a little bit “greener” than the Budapest standard and we will go for “BREEAM excellent” certification. Additionally, we will put a lot into the surrounding environment. This was the main driver in our Corvin project as well, together with transportation.

Do you benefit from taking over specific development tasks from the capital?

Actually, we do not benefit directly from this but the capital prefers signing a settlement agreement in case of every project of substantial size. It is a fact that a lot of

infrastructure will be developed in this area and this is why we bought this site six or seven years ago. We will be contributing to this ourselves, mainly with additional surface developments.

In other words, in exchange for your project’s access to the metro, you are giving a little infrastructure back to the capital, too?

Pretty much. However, our part is actually quite significant. We are taking over tasks that somehow were not included in the subway project, but vital to it, at an estimated cost of HUF 600 million. In fact, we’ll be completing certain surface level developments, too. For example, there was no budget for a proper subway exit at Etele tér, so we are going to sort this out.

The “Budapest One” Project in Örmező



Portfolio.hu Property Investment Forum 2013

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



November 28, 2013

Hotel Intercontinental,
Budapest, Hungary

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

Partner



KESZ

TRIGRANIT
DEVELOPMENT CORPORATION

Gold sponsors



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**



**CUSHMAN &
WAKEFIELD®**



FHB BANK



Sponsors



CA IMMO



CIB CSOPORT



FŐTÁV



ivg
Passion for Real Assets



pwc



RE
project development
Real Estate Development

SKANSKA

STRABAG
Managing Buildings.

In association with

RE IngatlanInfo **SOURCE**



RICS

Javuló befektetői hangulat Európában

Több mint 36 ezer ingatlanos gyűlt össze idén is Münchenben, a szektor egyik legfontosabb találkozási fórumán. Az Expo Real legtöbb látogatója idén is Németországból és Nagy-Britanniából érkezett, de az orosz, a lengyel és a cseh ingatlanosok is komoly erővel vonultak fel a kiállításon.

AZ IDEI EXPO REALON összesen mintegy 36 ezer ingatlanos vett részt szerte a világból, ebből 18 600-an kiállítóként jelentek meg. Összesen 68 országból érkeztek látogatók Münchenbe, a top 10 résztvevő ország sorrendje a következő: Németország, Nagy-Britannia, Ausztria, Hollandia, Svájc, Franciaország, Oroszország, Lengyelország, Csehország, USA.

Egyértelműen látszik tehát az az elmúlt években is megfigyelhető trend, hogy Közép- és Kelet-Európa nagyon fontos része az európai ingatlanszektornak. Az is látszik azonban, hogy Lengyelország

és Csehország határozottan kiemelkedik a közép-európai régióból, míg Magyarország jelenléte érezhetően halványabb, mind a kiállításon, mind a „valóságban”. Az pedig sajnos már a Münchenbe kiutazó magyar ingatlanos szakembereknek nem számít újdonságnak, hogy Budapest az egyetlen olyan közép-európai főváros, amelyik nem képviselteti magát saját standdal az Expón.

Javuló finanszírozói kedv

Jan-Willem Bastijn, a Cushman & Wakefield EMEA-régióért felelős tőkepiaci vezetője szerint az idei Expo Real han-

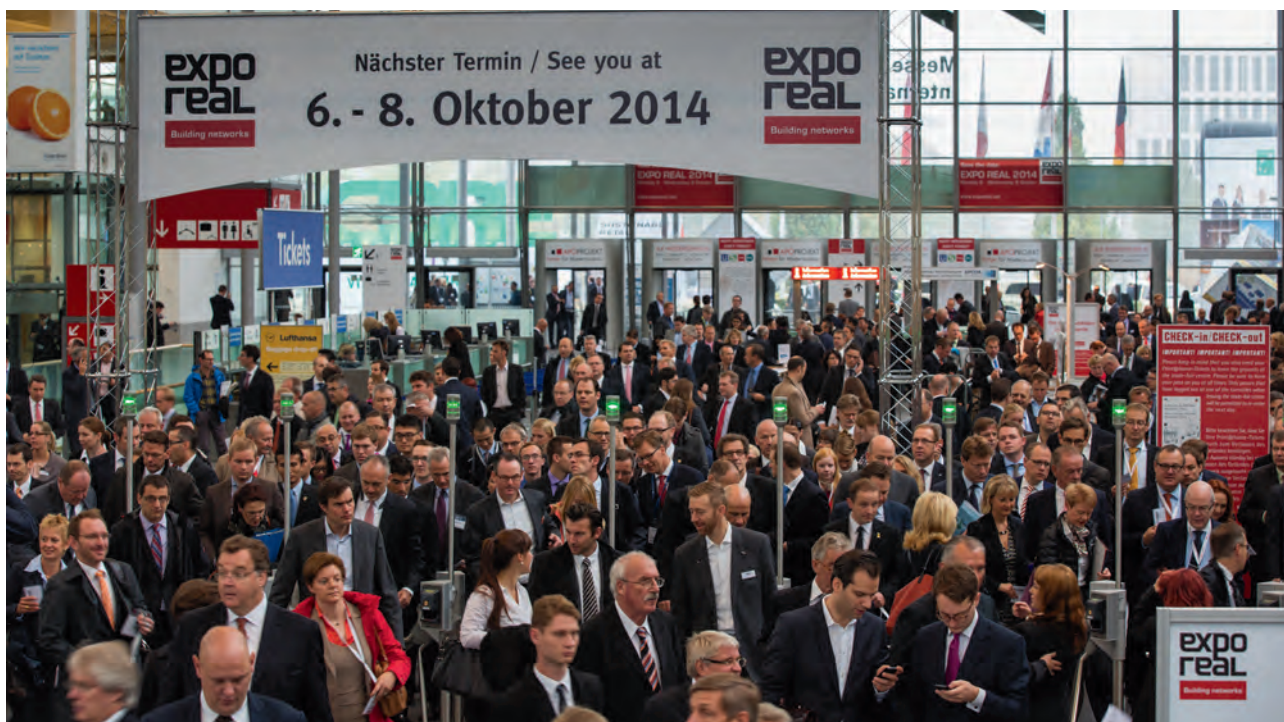
Ezek a legnépszerűbb városok

Az elmúlt félévben az európai ingatlanbefektetési piacra a nem európai vevők arányának növekedése volt a jellemző, illetve az, hogy az első tíz városba áramlott a befektetések közel fele. A CBRE kutatása szerint az érett piacok, London és Párizs ismét a dobogó élén végeztek az európai ingatlanbefektetési piacon szerzett részesedésük alapján, Moszkva most a harmadik helyet szerezte meg.

gulata pozitív volt, és szerinte ez is jól mutatja, hogy az ingatlanszektor a fordulat határán van. A szakember szerint a befektetői hangulat Európában folyamatosan javul, és egyre nagyobb a hajlandóság a piaci szereplők részéről a valós üzletkötésekre.

Hasonlóan pozitívan nyilatkoztak egy panelbeszélgetés során vezető ingatlanfinanszírozó bankárok. A beszélgetés résztvevői egyetértettek abban, hogy a finanszírozási hajlandóság a bankok körében nőtt az elmúlt évekhez képest. Ezt jól mutatja a finanszírozási verseny erősödése is, ami értelemszerűen a finanszírozási marzsok enyhe csökkenését hozta magával.

Edward Zoller, a német BayernLB vezérigazgató-helyettese kifejtette, hogy a ban-





kok sokkal óvatosabbak, mint a válság előtt, és az egyik legfontosabb számukra, hogy jól ismerjék az ügyfeleiket. A bizalom fontosságát hangsúlyozta a svájci Corestate elnöke, Ralph Winter is. A private equity csoport vezetője szerint a bankok viszonylag szívesen finanszíroznak hagyományos, prémium ingatlanokat, azonban a nem szokványos eszközöktől, így a distressed eszközöktől és az opportunista befektetőktől továbbra is inkább ódzkodnak.

Óvatosságra intett ugyanakkor a Deutsche Pfandbriefbank igazgatósági tagja. Manuela Better szerint ugyanis az európai adósságválságnak még nincsen vége, és egy ideig még biztosan téma marad a piacon.

Oettinger: az ingatlanszektornak is zöldülni kell!

A fenntarthatóság, a zöld kérdés évek óta egyre fontosabb témája az Expo Reálnak. Mi sem bizonyítja ezt jobban, mint hogy idén az Európai Unió energiaügyi biztosa is ellátogatott a kiállításra. Günther Oettinger müncheni előadásában sürgette egy közös európai energiastratégia kidolgozását. Szerinte erre két szempontból is égető szükség van: egyrészt a hosszú távú fenntarthatóság érdekében, másrészt, hogy az Európai Unió meg tudja őrizni versenyképességét a világgazdaságban.

Oettinger hangsúlyozta, hogy az ingatlanszektornak kiemelt szerepe és jelentősége van az energiastratégiában, hiszen a felhasznált energia mintegy 40 százaléka az épületekhez köthető a világításon és a fűtésen-hűtésen keresztül. A biztos szerint olyan energiastratégiát kell kidolgozni, mely egyszerre biztosítja a meg-

újuló energiaforrások dominanciáját és az ellátásbiztonságot az egész Unió területén. Oettinger szerint ehhez a tagállamok szorosabb integrációjára van szükség: egy közös energiainfrastruktúrát kell létrehozni, ami kiegyenlíthetné a megújuló forrásokból fakadó ingadozásokat.

Mind a nemzetközi, mind a hazai befektetők körében egyre nagyobb érdeklődés övezi a német városokat, amelyekben jelentős tőkebeáramlás volt megfigyelhető 2012-hez képest: Düsseldorfban 210, Frankfurtban 72, Berlinben 24 százalékkal lódultak meg a befektetések. A német vevők az elmúlt években nagymértékben a hazai piacra fókuszáltak, és ez még inkább jellemző 2013 első félévére: a német befektetések 76 százaléka Németországba irányult, szemben a 2007-2009-es évek 53 százalékos átlagával. A külföldi vevők száma is növekedett, jelenleg 21 ország befektetői vásároltak ingatlant Európa legnagyobb gazdaságában. Frankfurt különösen vonzza a külföldieket, akik 39 százalékat adták a tranzakcióknak.

London és Moszkva kiemelkedik az európai városok közül, ide érkezett a legtöbb tőke, 60 százaléka külföldi befektetőktől, akiknek részaránya az egész európai piacon – az egy évvel korábbi 22 százalékról – 28 százalékra nőtt 2013 első félévében. London és Párizs után a legnagyobb európai város Moszkva, az ide irányuló befektetési hullám régóta esedékes. Itt 2012 első felében 63 százalékkal nőtt az aktivitás, így az orosz főváros már tavaly is a harmadik helyezett volt a kontinensen. 2013 első felében tovább emelkedett a befektetések szintje, a vásárlók között főleg az észak-amerikai tőke volt a meghatározó.

A better investment mood in Europe

This year, over 36 thousand real estate professionals gathered together in Munich for one of the sector's most important forums. Most of Expo Real's visitors were from Germany and Great Britain, much like in previous years. However, Russian, Polish, and Czech real estate professionals were also well represented this year

Almost 36 thousand real estate professionals from around the world participated on this year's Expo Real. The event had a total of 18,600 exhibitors. Participants came from 68 different countries, the top 10 participating countries were Germany, Great Britain, Austria, the Netherlands, Switzerland, France, Russia, Poland, Czech Republic, and the USA.

The past year's trend was clear: the CEE region is a very important part of the European real estate sector. However, it is also clear that Poland and the Czech Republic outstrip the CEE region. Hungary's exhibition presence was noticeably lighter and in "real life" as well. Unfortunately, it was nothing new for the Hungarian visitors that Budapest was the only Central European capital not represented by an own stand at the Expo.

Improving financing

According to Jan-Willem Bastijn, Head of Capital Markets for the EMEA region at Cushman & Wakefield, the atmosphere at this year's Expo Real was positive and this is a clear sign of the fact that the real estate sector is about to change. Bastijn thinks that investors' moods are improving and market players are increasingly willing to close real deals.

Leading real estate financiers expressed similarly positive opinions during the panel discussions. Participants all ▶



agreed that banks' willingness to fund has increased compared to the previous years. This has been well-demonstrated by the notable strengthening of the funding competition, which will obviously result in a slight decrease in funding margins.

Edward Zoller, Chief Officer for the German company BayernLB, explained that banks are more cautious than they were before the crisis and knowing their clients well has become key. Ralph Winter, President of the Swiss company Corestate, also emphasized this importance of trust. According to Winter, banks are quite keen on financing traditional, premium property but are reluctant to fund non-standard assets, like distressed assets or speculative investments.

Manuela Better, Board member at Deutsche Pfandbriefbank, warned the participants that the European debt crisis is not yet over and it will surely remain a primary topic for the market for some time to come.

Oettinger: the real estate sector must go green!

Sustainability and green issues are both becoming key topics at Expo Real. Nothing proves this better than the fact that the European Union's Commissioner for Energy, Günther Oettinger, also visited the exhibition this year. During his speech to the forum, Oettinger, urged for the development of a common European energy strategy. In his opinion, this is

necessary for two main reasons: to ensure long-term sustainability and to maintain the EU's competitiveness on the global economy.

Oettinger emphasized that the real estate sector has a key role to play in the energy strategy, as almost 40% of total energy usage is linked to buildings - through lighting, heating and cooling. Oettinger believes that an energy strategy that combines the dominance of renewable energy and security of supply in the EU as a whole should be developed. According to Oettinger, for this to happen, stronger integration of the member states is required as a common

The most popular cities

While non-European buyers' activity has increased in H1 2013, commercial real estate investment remains concentrated in just a small number of European cities. According to studies conducted by CBRE, the mature markets in London and Paris continue to lead in terms of their share of the European market and are ranked first and second (respectively), with Moscow now in third place.

energy infrastructure should be created, which could balance the fluctuations arising from renewable sources.

A great deal of interest on the part of both international and domestic real

estate investors has led to increased activity in several German cities, with Düsseldorf (+210%), Frankfurt (+72%), Hamburg (+52%) and Berlin (+24%) all experiencing significant growth compared to the same period in 2012. German investors have been extremely focused on their home market in recent years and this focus intensified in H1 2013 with 76% of acquisitions by German investors in Europe being on their domestic markets (compared to 53% in 2007-2009). The number of foreign buyers targeting the German market has also increased, with international investors from 21 different countries making acquisitions in Germany in 2013 so far. Frankfurt, in particular, has seen a substantial proportion of investment from outside of Europe (39% of the total).

London and Moscow stand out as having attracted the highest proportion of cross-regional investment, with over 60% of transactions in both cities completed by non-European buyers. This increase in investment from outside Europe is a major market driver, as non-European buyers accounted for 28% of transactions in H1 2013 (up from 22% in H1 2012). One of the three largest cities in Europe according to population (London and Paris are the largest, respectively), Moscow's rise as a real estate investment destination is long overdue; it experienced a 63% increase in activity in H1 2012, driving the city into its third place position in the rankings.

Új és régi üstökösök az égen

Az európai befektetésiingatlan-piacokon töretlenül javul a hangulat. A konzervatív stratégiával rendelkező befektetők fő fókusza egyelőre még mindig Nyugat-Európa, első helyen az Egyesült Királysággal és Németországgal. A kelet-közép-európai régióban az egyértelmű favorit Lengyelország, és az intézményi befektetők számára csaknem az egyetlen célpont. Az RICS, a Portfolio.hu és a PwC által közösen rendezett bécsi CEE Property Forumról jelentjük.

MAJOR KATALIN

A KONFERENCIA nyitóelőadásában Marcus Cieleback, a Patrizia AG kutatási vezetője a régiós ingatlanpiacok helyzetét az európai befektetési piacok kontextusában vizsgálta. A régió egyik legaktívabb intézményi befektetőjének szakembere úgy véli, hogy az európai ingatlanpiacokon a hangulatot alapvetően az Unió gazdasági helyzetéből adódó kihívások és bizonytalanságok határozzák meg. Bár a korábban az ingatlanszektorban is komoly aggodalmakat kiváltó euróválságnak – úgy tűnik – vége, a befektetők még mindig rendkívül óvatosak. A hangulat vitathatatlanul javul, amit az elmúlt egy év rekordszámai egyértelműen visszatükröznek, de a befektetési volumenek még mindig csak a válság előtti, 2007-

es csúcsidőszak volumeneinek felét érik el.

A konzervatív stratégiával rendelkező intézményi befektetők egyelőre még mindig a nyugat-európai ún. core piacokat célozzák meg, első helyen az Egyesült Királysággal, Németországgal és Franciaországgal, rajtuk kívül a rendkívül intenzív növekedési pályán álló Törökország élvez kiemelt figyelmet. A befektetői oldal az egyedi eszközök szintjén sem hajlandó magasabb kockázatokat vállalni, alapvetően prime ingatlanokat vásárolnak. Tekintettel arra, hogy ezek a termékek hamarosan kifutnak, distressed ingatlanokat már nem nagyon találni ezeken a piacokon, hamarosan elkerülhetetlen lesz, hogy a befektetők kitágítsák horizontjukat, és más irányokba, így például a kelet-



közép-európai piacok felé nyissanak – véli a szakember.

Már régóta nem kérdés, hogy az egykor homogénnek tekinthető kelet-közép-európai piacok mára jelentős diverzitást mutatnak, és az ingatlanpiaci ciklus eltérő pontjain állnak. Az egyes országok gazdasági teljesítménye, országhozzájárása, illetve az egyes eszközök egyedi értékelése már sokkal többet nyom a latba, mint a válság előtti időszakban. A CEE piacokon a befektetők elsősorban Lengyelországra koncentrálnak, ami többek között a lengyel gazdaság stabil növekedésének és a piac megfelelő likviditásának köszönhető. Lengyelországon túl a cseh piac számít még vonzósnak. A nagyobb intézményi befektetők Magyarországot még mindig túl kockázatosnak tartják, amit csak részben indokolnak a piaci fundamentumok, sokkal inkább a politikai kockázatok, így egyelőre Budapest az opportunisták befektetők számára kínál lehetőségeket. A délkelet-európai piacok pedig már egyértelműen az opportunisták kategóriába tartoznak. ▷





„Vitathatatlan hogy a kelet-közép-európai régióban is nagy volumenű tőke keresi a helyét, az egyes piacok azonban már más és más stratégiát követelnek meg” – véli Herwig Teufelsdorfer, az IVG délkelet-közép-európai régiós igazgatója.

„A történet a kockázatéségről szól. A core befektetők számára egyértelműen Lengyelország, az opportunista befektetők számára pedig Budapest vagy Bulgária a megfelelő piac” – summázza röviden a lehetőségeket Ioannis Ganos, a görög Bluehouse Capital elnöke és befektetési igazgatója. A szakember úgy véli, hogy Magyarország jó földrajzi elhelyezkedése miatt vonzó lokáció, a gazdaság teljesítménye, ha lassan is, de javul, és a piacon sok jó minőségű termék érhető el.

Prezentációjában Wilhelm Simons, a PwC kelet-közép-európai üzletágának partnere az európai ingatlanpiacok kockázatairól beszélt. A szakember az egyes országokban különbözőképp értékelendő kritikus tényezőkre hívta fel a figyelmet: a befektetőknek döntéseiknél egyszerre kell kezelniük a gazdasági és jogi környezetet, az adott ország politikai stabilitását, a finanszírozás elérhetőségét, a korrupció mértékét és a transzparenciát, az inflációt és az olyan közvetett tényezőket, mint az energiaárak vagy a munkanélküliség. Az ingatlanpiaci sajátosságokat figyelembe véve tekintettel kell lenni az egyes piacok eltérő szabályozásaira, így például a várostervezésre vagy az engedélyeztetési eljárásokra. Az összes tényező részletes vizsgálata után érdemes meghozniuk komplex befektetési döntéseiket.

Lehetőség a befektetőknek, gond a bankoknak

A bankoknak a distressed eszközök esetében annak az alapvető dilemmának a megoldására kell megfelelő stratégiát találniuk, hogy miként lehet az adott ingatlant a lehető legrövidebb időn belül értékesíteni, és eközben a lehető legmagasabb eszközértéket megőrizni. A bankok stratégiája a válságot követő első évekhez képest mára jelentősen átalakult, míg az első időszakban a lehető leggyorsabban igyekeztek megszabadulni a distressed eszközöktől, mára egyre inkább koncentrálnak a sike-

res eszközkezelésre, és a portfólió teljesítményének javítására.

„A befektetőknek most magas a hozam-elvárásuk, ami komoly nyomást helyez az árakra. A régióban a distressed ingatlanok esetében még mindig sok a teendő, és egyelőre még csak a ciklus elején járunk. Az árazási szintek valószínűleg még nem érték el a mélypontot” – véli Albert De Cillia, a HETA Asset Resolution vezérigazgatója. „A siker titka, hogy egy rossz szul teljesítő portfóliót egész egyszerűen jól teljesítő portfólióvá alakítsunk. Kulcskérdés tehát a portfóliók hatékony kezeléséhez szükséges infrastruktúra megléte és a megfelelő szolgáltatások elérhetősége a problémás piacokon” – hangsúlyozza Dr. Heinz Knotzer, az Erste Group Immorent kockázatkezelési vezetője.

Jellinek Dániel, az Indotek Group vezérigazgatója úgy véli, hogy a politikai kockázatok némileg túl vannak értékelve a magyar piacon, és rámutatott, hogy a régió több országában is számos hasonló kockázattal kell szembenéznünk. Jellinek úgy véli, hogy ezeken az árazási szinteken már mindenképpen megéri vásárolni Magyarországon. Az Indotek stratégiája szerint „B” és „C” kategóriájú ingatlanokat vásárol nyomott áron, 15-20 százalékos hozamvárásokkal, majd a portfóliót a lehető leghatékonyabb üzemeltetéssel stabilizálja.

Fejlesztési lehetőségek a régiós ingatlanpiacon

A kelet-közép-európai régió piacain csaknem egyértelmű, hogy Lengyelországon kívül a spekulatív fejlesztéseknek jelenleg nincsen helyük. Nem sok fejlesztő van, aki a jelen piaci körülmények között spekulatív fejlesztésbe kezd. A „klasszikus forgatókönyvvel” ellentétben egy fejlesztőnek most arra is fel kell készülnie, hogy a projekt átadását követően néhány évig befektetőként is kell működnie. Ehhez mindenképpen tőkeerősnek kell lenni, és sikeres eszközkezelésre és portfólióüzemeltetésre van szükség.

Nicklas Lindberg, a Skanska Commercial Development Europe elnöke úgy látja, hogy a kelet-közép-európai régió minden piaca érdekes a fejlesztés szempontjából,

ám mindegyik a ciklus különböző pontján kezelendő és értékelendő. A Skanska csaknem minden régiós piacon jelen van spekulatív fejlesztésekkel is. Tatár Tibor, a Futureal Development Zrt. vezérigazgatója és Radek Zeman, a CTP pénzügyi igazgatója szintén alátámasztja, hogy a régióban nincs itt az ideje a spekulatív fejlesztéseknek. Nem osztja azonban ezt a véleményt Pavel Trenka, a HB Reavis Group igazgatótanácsának tagja. A HB Reavis számos spekulatív fejlesztésen dolgozik a régióban, többek között Budapesten (Váci Corner Offices). A szakember úgy látja, hogy az előbérleti konstrukciónak egyébként sincsen nagy hagyománya a budapesti piacon, így nem olyan szokatlan, hogy spekulatív stratégiával fejlesztene irodaházat.

Új üstökös az égen: eljött-e a délkelet-európai piacok ideje?

A Romániát, Bulgáriát, Szerbiát, Horvátországot, illetve Macedóniát és Montenegrót magában foglaló délkelet-európai régió összességében erősen diverzifikált piac, az egyes országok és eszközök kockázati szintjei rendkívüli mértékben szóródnak. Románia és Bulgária már a válság előtt is valamelyest integráns része volt a régiós piacoknak, így azok más alapokon értékelendők. Egyértelmű azonban, hogy az utóbbiak leszakadtak a többi régiós ország érettebb piacaitól.

Számos jó minőségű befektetési termék áll rendelkezésre ezen a piacon is, amelyek viszonylag alacsonyabb kockázattal bírnak, azonban a régió sajátos problémákat hordoz magában: a gazdaság teljesítményén túl elsősorban a politikai stabilitás aggasztja a befektetőket. Bár számos jel utal arra, hogy az intézményi befektetők már érdeklődnek a régió piaci iránt, egyelőre ezek az országok még egyértelműen az opportunista befektetők terepének számítanak.

„Az, hogy a nemzetközi fejlesztők már megjelentek ebben a régióban, a nemzetközi befektetők számára is egyértelműen pozitív jel. Így előbb vagy utóbb, de ők is megjelennek a piacon – véli John Verpeleti, a Colliers International CEE Investment Services ügyvezető igazgatója.

Pinpointing today's CEE real estate market

The European real estate investment market's mood is constantly improving and the 12-month period that ended with 2Q 2013 was the most active in terms of European investment volumes since the end of 2008. Western Europe is still in the spotlight for those institutional investors harboring a conservative strategy; the CEE region favorite is clearly still Poland, even though some other markets in the region also hold great potential for opportunistic buyers. We present here our report from the CEE Property Forum in Vienna organized by RICS, Portfolio.hu, and PwC.

KATALIN MAJOR

THE CEE Property Forum 2013 opened with a speech by Marcus Cieleback, head of research at Patrizia AG, one of the most active institutional investors in the region. Cieleback examined the regional real estate market situation within the context of European investment markets. He believes that the most important factors in determining the European real estate market's mood are the challenges presented by, and uncertainty resulting from, the EU's economic situation. Although it seems that the Euro crisis - the cause of serious concern for the real estate sector earlier - is now over, investors are still very cautious. The investment market mood is undoubtedly improving - record-high figures from the last twelve months clearly confirm this - and yet these numbers are still only equal to half of the volume we saw in the peak period of 2007.

As for those institutional investors now following a conservative strategy, they are still targeting Western Europe's core markets; primarily the United Kingdom, Germany, France, and even Turkey is now getting a lot of attention due to its very intensive growth. Investors are not willing to take the risks involved with leveling terms of individual assets either and are mostly buying prime real estate. "However, there is no doubt that investors will have to broaden their horizon and open up to other markets, for example, to the ones in Central and Eastern Europe," says Cieleback.

"There is no doubt that a great deal of capital is looking for opportunities in the CEE region, but each market requires a different strategy," asserts Herwig Teufelsdorfer, regional director responsible for South and Central Eastern Europe at IVG.

Considering regional markets in a narrow sense of the word, investors have been concentrating primarily on Poland for a while now because the Polish economy is experiencing solid growth, there is a wider selection of investment products available, and the market has sufficient liquidity. In addition to Poland, the Czech market is also relatively attractive and less risky. Larger institutional investors clearly consider the Hungarian market too risky, not necessarily because of its market fundamentals but because of the political climate. As South and Central Eastern European markets explicitly fall into the opportunistic category, so it is that Hungary is now only a major player on the map for opportunistic investors.

In the second session of the day, Wilhelm Simons, partner at PwC Central Eastern Europe, presented a talk about risks on European real estate markets. Simons drew attention to the critical factors that one must assess differently for each country: investors have to navigate the local economic and legal environment, the country's political stability, the availability of capital, the extent of corruption, inflation, and, at the same time, they should factor in other indirect ►



influences like energy prices or unemployment. Taking into account real estate market characteristics, they also have to consider the differences between regulations in each market (for example, local investment into urban planning or the degree of difficulty of obtaining permits). They should make their complex investment decisions only after investigating all these factors thoroughly.

Distressed assets: Opportunities for investors, headaches for banks

Concerning distressed assets; banks must now find an appropriate strategy for solving the basic dilemma of how to sell a given property as soon as possible while maintaining the highest asset value possible. The banks' strategy has changed significantly of late, especially compared to the first few years following the crisis. In the beginning, they tried to get rid of distressed assets as soon as possible. These days, however, they are putting an increasing emphasis on successful asset management.

"Investors currently expect a high rate of returns on yields which puts serious pressure on prices. There is still a lot to do regarding distressed assets in the region. We are still at the beginning of the cycle: asset prices have probably not yet reached their low point," says Albert De Cillia, CEO of HETA Asset Resolution. "The key to success is to simply transform a low-performing portfolio into a well-performing one. Therefore, the existence of the infrastructure required to effectively manage portfolios, and the availability of related services, is crucial in problematic markets," asserts Dr. Heinz Knotzer, head of Risk and Finance at Erste Group Immorent.

Dániel Jellinek, CEO of Indotek Group, says that the Hungarian market is not performing any worse than in other countries throughout the region in terms of market fundamentals and, in regards to its political risks...well, probably these are a little bit overrated, as there are also similar problems in other CEE countries, too. According to his assessment, it is definitely worth buying on the Hungarian market at the current pricing levels. Indotek's strategy is to buy B-category and C-category property at their currently low prices: these have an expected yield of about 15-20%. They then try to stabilize their portfolio with the most efficient operation possible.

The regional real estate market's development opportunities

On the CEE region's markets, it is pretty obvious that there is no room for speculative developments anywhere other than Poland. There are not many developers that would dare start a speculative development under the current market conditions. Contrary to the 'classic scenario', developers now have to be prepared to also play the part of investor for a few years after delivering their project.

Nicklas Lindberg, a chairman with Skanska Commercial Development Europe, regards all the CEE region's markets as 'interesting' from a developer's point of view. However, each market has to be considered and assessed in relation to the phase they are in according to the cycle. Tibor Tatár, an expert with Futureal and Radek Zeman, financial director at CTP also assert that this is not a time for speculative development in the region. However, Pavel Trenka, board

member at HB Reavis Group doesn't share this opinion. HB Reavis is working on a number of speculative developments in the region, including Budapest. In his opinion, pre-leases are not a traditional solution on the Budapest market; therefore, developing an office building here under a speculative strategy is hardly a very unusual scenario.

New comet in the sky: good omens for South East European markets?

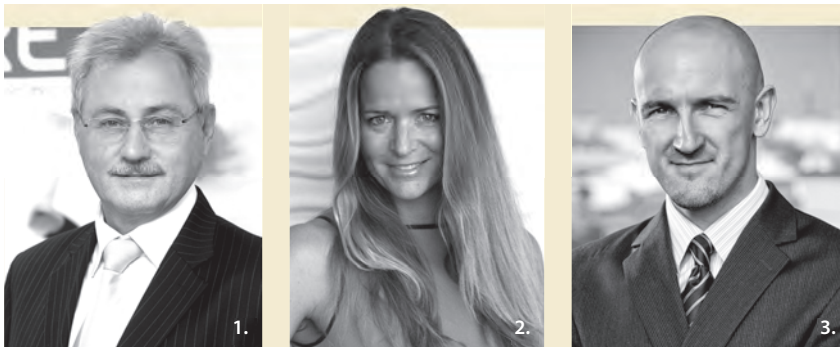
The South East European region, including Romania, Bulgaria, Serbia, Croatia, Macedonia and Montenegro, is a greatly diversified market and the deviation between these countries' risk and asset levels is extremely high. Even before the crisis, Romania and Bulgaria had been, to some extent, integrated into the Eastern European markets; so, they should be assessed partially on a different basis. According to John Verpeleti, managing director of Colliers International CEE Investment Services, there are a good many investment products that carry relatively low risks which are available on this market, however, the region has its own peculiar issues: besides its economic performance, investors also have the lack of political stability and legal security to worry about. While there are many signs that suggest institutional investors have already had their interest in the region's markets piqued, for now, these countries are clearly a field for opportunistic investors. However, Verpeleti reassures us, that the fact that international developers are already present on the market is certainly a good omen for potential international investors and, sooner or later, they too will enter the market.

1 KÉRDÉS – 3 VÁLASZ

Miért fejleszt ma bárki irodaházat?

Nem pörög túl manapság Budapesten az ingatlanfejlesztési piac. A bérleti díjak alacsonyok, a kihasználatlanság még mindig magasnak számít, a finanszírozás sem megy egyik napról a másikra, és a befektetők sem tolonganak. Ennek ellenére néhányan mégis úgy látják ma is, hogy jó lehetőség nyílik most akár spekulatív alapon, akár build-to-suit építésekre. Mi az, ami arra ösztönzi őket, hogy belevágjanak egy új fejlesztésbe Budapesten?

DITRÓY GERGELY



BALRÓL JOBBRA: 1. RUDOLF RIEDL MRICS, ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ, RE PROJECT DEVELOPMENT;
2. ISPÁNKI NIKOLETTA, BÉRBEADÁSI VEZETŐ, SKANSKA MAGYARORSZÁG INGATLAN KFT.;
3. GULYÁS EDE, ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ, CA IMMO

FROM LEFT TO RIGHT: 1. RUDOLF RIEDL MRICS, EXECUTIVE DIRECTOR, RE PROJECT DEVELOPMENT;
2. NIKOLETTA ISPÁNKI, LEASING MANAGER, SKANSKA PROPERTY HUNGARY LTD.; 3. EDE GULYÁS,
MANAGING DIRECTOR, CA IMMO HUNGARY



Rudolf Riedl MRICS,
üzgyvezető igazgató,
RE project development

Több érv szól ellene, hogy miért fektessünk be Budapesten vagy Magyarországon, mint mellette. Azt hiszem, mindannyian ismerjük ezeket az okokat. Ennek ellenére szeretnék néhány gondolatot megosztani arról, hogy miért érdemes mégis az irodapiacra befektetni. Sok korábbi „B” kategóriás bérlő keres „A” kategóriás irodát, mivel az árak rekord-alacsony szinten vannak. Most „A” kategóriás irodához lehet hozzájutni „B” kategóriás áron. A legutolsó fejlesztések nemsokára bérlőre találnak, és szinte nincsenek új projektek. Amennyiben a közeljövőben elindul a piacon a fellendülés, csak régebbi irodaházak állnak majd rendelkezésre, vagy olyanok, melyek bérbeadás előtt teljes felújítást igényelnek. Amennyiben valakinek nagyobb irodára van szüksége, már ma nehezen talál ilyet. Másrészt spekulatív befektetésekre nincs finanszírozás. Ezeket a projekteket

csak saját tőkéből lehet megvalósítani. Előbérleti szerződéssel rendelkező fejlesztésekre és tesztekre szabott (úgynevezett built-to-suit) projektekre könnyen lehet finanszírozást szerezni. Az előnyöktől és hátrányoktól eltekintve mégis mennyi lehetőség van a magyar piacon? A bérleti díjak és hozamok alacsonyok. Majdnem elértük a gödör alját. Ennél sokkal rosszabb már nem lehet. Másrészt a növekedési potenciál hatalmas, amint túlleszünk az unortodox gazdaságpolitikán és a kiszámíthatatlanságon. És akkor majd a bankok újra érdekeltek lesznek az új üzletekben. Csak hinnünk kell, hogy ez nem egy tündérmese.



Ispánki Nikoletta,
bérbeadási vezető, Skanska
Magyarország Ingatlan Kft.

A jelen gazdasági környezetben a Skanska Magyarország Ingatlan Kft. tevékenysége és jövőbeli budapesti ingatlanfejlesztési ter-

vei szinte anticiklikusnak mondhatóak a visszafogott piaci aktivitás tükrében. Az ismert irodapiaci mutatók (bérleti díjak, bérlői mobilitás, kihasználtság, befektetői érdeklődés) egyike sem változott jelentősen az utóbbi években. Mi mégis töretlenül hiszünk a budapesti irodapiacban, és pozitívan értékeljük az utóbbi években tapasztalható, reményre okot adó trendeket. Az elmúlt két évben a bérbeadás mértékének éves átlaga 350.000 m² volt, és 2013 első két negyedévében is elérte már a 150.000 m²-t. Az irodapiac ismét aktivitást mutat, az új bérlői aláírások 40-50 százalék között mozognak. Cégünk 26 éve a magyar ingatlanpiac meghatározó szereplője. Ez idő alatt hat spekulatív alapon fejlesztett irodaházunk (140.000 m²) épült fel saját tőkéből, amelyek mindegyike bérbeadásra került, és tulajdonosra talált. Meggyőződésünk, hogy egy irodaépület sikerességének legjobb mérése, hogy milyen mértékben képes vonzani az üzleti élet legkülönbözőbb területeiről érkező bérlőket. Legutóbbi fejlesztésünk, a Green House ebből a szempontból kiemelkedő sikerrel bizonyított, hiszen olyan bérlők bizalmát nyerte el, mint az ABB, az Avis Budget Group BSC, a Deichmann és az MSCI. Az átadást követően 8 hónapon belül gyakorlatilag teljes mértékben (93%-ban) megtöltötték a bérlők az épületet, amiben segítségünkre voltak hazánk legnagyobb ingatlanügynökségei. Ez az eredmény igen ritkának számít a kelet-közép-európai spekulatív fejlesztések körében. A bérbeadottság bizonyítja, hogy az ügyfelek igénylik és elismerik az általunk kialakított egészséges, inspiráló és hatékony irodatermeket. Bérlőink, bérlőjelöltjeink és partnereink visszajelzései megerősítenek bennünket abban, hogy jó úton haladunk, amikor a kreativitást ösztönző, komfortérzetet növelő, de ugyanakkor számszerűsíthető előnyökkel is járó zöld megoldásokat kínáljuk. Hisszük, hogy jó minőségre, jó helyen mindig szükség lesz. Azok a fejlesztések lesznek előnyben a stagnálni látszó, kihívásokkal teli piaci helyzetben, amelyek e két alapvető paraméteren túl versenyképes árat és garanciákat tudnak biztosítani a bérlőknek. Fontos továbbá az is, hogy az épületek minősítetten energiahatékonyak és hosszú távon fenntarthatóak legyenek. ►

Egyre egyértelműbben megfogalmazott bérlői elvárás manapság az irodaház zöld-épület minősítése, legyen szó akár az angol BREEAM vagy az amerikai LEED rendszer által támogatott követelményeknek való megfelelésről. Green House projektünk – hazánk legzöldebb irodaháza – a LEED platina szintjén kvalifikálta magát, és a jövőben is minimum LEED Gold minősített épületeket fejlesztünk itthon és külföldön egyaránt.



Gulyás Ede,
üzgyvezető igazgató, CA IMMO

Az ingatlanfejlesztéseket túlnyomó részben a projekt megfelelő stádiumában, azaz a lehető legjobb jövedelemtermelő állapotban értékesítésre szánják. Annak ellenére, hogy jellemzően az intézményi befektetők az ideális vevők, a magyar irodapiac potenciálja és a benne rejlő pénzügyi lehetőségek miatt nálunk mégis a magánbefektetők dominálnak. Személyes tapasztalatom az, hogy inkább a kisebb, alacsonyabb értékű és jellemzően már felépült ingatlanok iránt mutatkozik igény ezen befektetői csoport részéről. Ők, akár már közép-távon is, az értéknövekedést a piac pozitív elmozdulásában látják: úgy vélik, a bérleti díjak a jelenlegi szintről emelkedni fognak. Így az sem jelent különösebb problémát, ha az adott ingatlan bérbe adatlanságának aránya, – amely az opportunistá vevők-nél természetesen árcsökkenő tényező – az átlagnál némileg alacsonyabb bérleti díjon történő bérbeadással kerül csökkenésre, ám valószínűleg a normál piaci tempónál gyorsabban. A vevő cash-flow-ját az így szerzett bevételek „kozmetikázzák”, és amennyiben az épület megfelelő üzemeltetéssel elnyeri a partnerek tetszését, hajlandóak lesznek a későbbiekben magasabb bérleti díjat is fizetni. A piacon gyakori, hogy az üres területeket a vevő saját vállalkozásnak alakítja ki, ezáltal csökkentve az üresedést. Minden esetben természetesen fontos az, hogy az ingatlan megfelelő műszaki állapotban legyen. Pozitív, ha egy ingatlant finanszírozással együtt kínálnak, mivel ez továbbra is szűk keresztmetszetnek számít. A nehezebb eladhatóság következtében továbbra is kevés új fej-

lesztés van, és mindemellett alapfeltétel a minimum 50 százalékos bérbeadottság a finanszírozás miatt, mely viszont sosem volt igazán jellemző a budapesti irodapiacra. Jellemző, hogy az új projektek felkapottabbak, nagyobb sajtófigyelmet kapnak, az ügynökségek is kiemelten fókuszálnak rájuk a kínált területek rugalmassága, az egyre gyakoribb zöld minősítések és egyéb tényezők okán, melyek a bérbeadást segítik. De előbérlet nélkül a mai piaci környezetben hosszabb bérbeadási folyamatokra kell számítani, ami eltántorítja a fejlesztőket: biztos alapbérlet(k) vagy finanszírozás hiányában eleve nem tudnak elindulni. A fentieknek ellentmondani látszik ugyan, de azt gondolom, hogy egy jó lokáció és egy vonzó épület rugalmas alaprajzzal még a jelenlegi helyzetben sem fog nagy problémát jelenteni a fejlesztőnek; az új fejlesztések minden előnyét és az ebből kamatoztatható sikereket mindössze néhány új építésű versenytárral kell ugyanis megosztania. A piaci szintekhez igazított elvárásokkal a bérleti díj és az eladási ár tekintetében sikereket lehet elérni új ingatlanokkal, erre számos példa volt a múltban is: lásd a CA Immo Víziváros Office Center vagy a Skanska Light Corner projektje 2005-ben, amikor szintén nagyon alacsony volt a fejlesztési volumen, vagy akár ma is látunk jól alakuló bérbeadásokat új épületekben, melyeket még egy előbérlet is jelentősen segít. Annak a fejlesztőnek, aki a frissen megvalósult projektje értékesítéséből származó bevétellel kívánja beindítani újabb építését, számolnia kell az alacsony befektetői kereslettel, illetve azzal, hogy vételi szándék esetén ma minden befektető alkalmi vételt keres Magyarországon. Amennyiben ez elfogadható, lehetséges a továbblépés, ellenkező esetben tartós ingatlankezelésre kell berendezkedni. A fejlesztők részéről ezt az elfogadást látom megjelenni, már az általános értékesítési anyagokban az adott ingatlan pénzügyi szempontból vett előnyeit hangsúlyozzák ki, mindezt a minőségi tartalomhoz képest kedvező piaci bérleti díjak – melyek ismertén elég alacsonyak más országokhoz képest – és a közép-európai országokhoz képest magas hozammal párosuló kedvező értékesítési árak által.

1 QUESTION – 3 RESPONSES

Why is anyone developing office buildings?

Rental rates are low, the vacancy rate is still considered high, funding is hard to obtain, and there are not many investors around. Nevertheless, some developers see potential in either speculative or build-to-suit constructions. What is motivating them, to launch their new Budapest developments?

GERGELY DITRÓY



Rudolf Riedl MRICS,
Executive Director,
RE project development

These days, there are more reasons to not invest in Budapest or Hungary than there are reasons we should. I think we all know the arguments. Nevertheless, I want to give some of my thoughts about why it is still worse to talk about investing in the office market. A-category offices are now sought by many companies that were previously located in the B-category sector because prices are pretty much at all-time low. You can now rent a new A-category office for the price of a previous B-category one. The most recent office developments are due to be leased out in the near future and there are almost no newer developments coming. If the market starts to recover, the only things available will be older buildings or buildings which must be renovated before they can be leased out again. If someone needs a bigger office space, it's already difficult to acquire one. On the other hand, there is no capital available for speculative developments. Such projects can only be advanced through an equity base. Yet pre-leased buildings or built-to-suit projects will very likely be financed. Independent of all these pros and cons, we have to consider this: what is the Hungarian market's real poten-

tial? Rental rates and the yields are down. We nearly reached rock bottom: it can't get much worse. Then again, there is this huge upside potential once we get out of this unorthodox economy and the unpredictable policy. It could even turn out that banks will be ready to get back into the business again. We just have to believe that this is not a fairy tale.



Nikoletta Ispánki,
Leasing Manager,
Skanska Property Hungary Ltd.

Hungary's activity and its future development plans for Budapest might be considered anti-cyclical according to the current economic environment, as market activity is generally quite modest. None of the most common office market indicators (rental rates, tenant mobility, utilization, and investor interest) have significantly altered in the past year. Nevertheless, we still believe in the Budapest office market and trust the recent positive trends. During the past two years, the average annual leasing volume was 350,000 sqm, reaching 150,000 sqm by Q2 2013. The office market is active again; new tenant agreements total around 40-50% of all transactions. For 26 years, our company has been a major player in the Hungarian real estate market and during this period we have developed six office buildings (a total of 140,000 sqm) with our own capital. All of these properties have been leased out and found an owner. We believe that the best measure of success for an office building is the ability to attract tenants from a variety of business sectors. In this regard, our latest development, Green House, has proved to be a real success: ABB, Avis Budget Group BSC, Deichmann and MSCI are just a few of our diverse tenants. Eight months after its hand over, the building was almost fully (93%) occupied. We had the support of one of the country's largest real estate agency in this venture. In fact, this result is quite unique in terms of a CEE speculative development. The high rate of occupancy demonstrates that tenants recognize – and need – the healthy, inspiring, and effective office spaces we develop. Our current and future tenants and partners' feedback assure us

that we are on the right track by choosing green solutions that offer creative incentives while increasing comfort with quantifiable benefits. We believe that good quality alongside good location will always be in demand. Developments that provide tenants with competitive prices and guarantees – besides the aforementioned main criteria – will have the competitive advantage in this stagnate, challenging market. It is also important that buildings should be energy efficient and sustainable in the long run. Green building certification – either the English BRREAM or the US LEED – are becoming increasingly important factors for tenants. Our Green House project – Hungary's greenest office building – is LEED platinum certified. In the future, we intend to develop all our buildings with a minimum LEED gold certification, both in Hungary and abroad.



Ede Gulyás, Managing Director,
CA IMMO Hungary

The vast majority of real estate projects are developed with the intention of sale in the best possible arena, at the point in which it can produce the greatest income. Although institutional investors are typically idle buyers, due to its financial potential, private investors dominate the Hungarian office market. In my experience, these investors mainly target lower value property that has already been completed. They believe that their investment's value may increase even in the mid-term, based on positive market trends such as the future increase of rental agreements. Thus, it is not a serious problem if a given property has a low occupancy rate – a price reducing factor in the eyes of speculative buyers – as below average rental rates can attract numerous tenants. Clients' cash flow is improved through this revenue and, should the building be properly operated and they like it, tenants might be willing to pay higher rental rates in the future. It is quite common on the market that vacant space is occupied by the buyer itself; this reduces the vacancy rate. In any case, it is important that the property should be in good running condition. It is a plus if a building is along with some finance solutions, as this is still a bot-

tleneck for many projects. Given that it is quite hard to sell new property and banks require developments to produce 50% occupancy in pre-lease agreements, there are not many new developments. Yet, this has never been really typical for the Budapest office market. Typically new projects are more popular and gain more media attention. Agencies also focus particularly strongly on them, due to their flexibility, their green certificates (which are becoming increasingly common), and other factors that facilitate leasing. Yet, without pre-lease agreements, the leasing process takes more time and this often discourages developers. In the absence of steady tenants or capital injections, projects might not even start. It might sound like a contradiction to what I just said, however, I still believe that a good location and an attractive building, with flexible floor plan, will not cause a developer any major worries, even in the given current market conditions. After all, the benefits and success arising from their new development will only have to be shared with a few competitors. If the expectations for rental rates and sale prices are adjusted to the market, new developments can be successful; we had seen several examples for this in the past. For example, CA Immo's Víziváros Office Center or Skanska's Light Corner project from 2005 (back then, the number of developments was also quite low). We might also mention current rental agreements for new buildings with a significant number of pre-leasees. Developers that intend to finance their next project with the income from their newly completed development will have to take into account the low levels of investment demand and the fact that investors are looking for low prices in Hungary. If this is acceptable, it is possible to move forward, otherwise one can expect to go into long-term property management. Developers have begun to accept this. Generally, sales material tends to emphasize the financial advantages of a given property. All this is combined with low rental rates – which are, as we know, quite low compared to other countries –, as well as high yields – also compared to other CEE countries – and favorable sales prices.

Kifacsart citrom a hazai energiaipar

A hazai energiaellátás a jelenlegi szabályozási környezetben nem rendelkezik fenntartható jövőképpel, hangsúlyozták az Energy Investment Forum 2013 konferencián megjelent energiapiaci nagyágyúk.

A Portfolio.hu idén negyedik alkalommal rendezte meg éves energetikai konferenciáját, az Energy Investment Forum-ot, amelynek elsődleges célja az üzleti szférát érintő ágazati kérdések megvitatása, illetve az ezekkel kapcsolatos szakmai álláspontok közvetítése. A rendezvény az idei évben is a Vezérigazgatók Kerekasztalával indult. A magyarországi energiaipar meghatározó szolgáltatóinak vezetői szerint továbbra is hiányzik a párbeszéd a kormányzat és az energiacégek között, így az iparágat rendszeresen érik olyan szabályozási változások, amelyekre a cégek nem tudnak kellő időben felkészülni, illetve amelyek nem tükrözik a szakmai álláspontokat. Az energiapiaci vezetők szerint akár már középtávon is megkerülhetetlen lesz a magyarországi szolgáltatási árszintek újraértékelése.

Dr. Eric Depluet, az E.ON Hungária vezérigazgatója felidézte, hogy az elmúlt években számos beruházást hajtottak végre, melyek nagymértékben javították a szolgáltatás minőségét, illetve a fenntarthatóságot (ilyen volt többek között, hogy a hálózati veszteséget 10 százalékról 6 százalékra sikerült csökkenteniük). Véleménye szerint nem szabad ugyanakkor megfedkezni arról, hogy az energiaellátás stabilizálása mennyire fontos az ország növekedése szempontjából. Ehhez viszont pénzre van szükség, függetlenül attól, hogy állami vagy magánkézben van-e az adott közműcég. A német háttérű vállalat vezetője kifacsart citromhoz hasonlította a hazai energiaszolgáltatókat, hangsúlyozván, hogy az ágazati szereplők már nem bírják el további terheket.

Csiba Péter, a GDF Suez Energia Magyarország általános vezérigazgatója a beszélgetés során kifejtette, továbbra sem látja, hogy az iparág szabályozása koherens, közös gondolkodás irányába haladna, pedig e nélkül igen nehéz lesz fenntartható jövőképet teremteni a hazai energiaellátás számára.

Hozzátette, a jelenlegi szabályozás az ágazat regulált részét gyakorlatilag veszteségbe kényszerítette.

Renaud Capris, a Dalkia Energia vezérigazgatója a beszélgetésen rámutatott, hogy Európában jelenleg a monopol szolgáltatók tekintetében két fő szabályozási modell működik az egyes piacokon, az egyik a szolgáltatók profitját igyekszik határok közé szorítani, míg a másik maximált árakon keresztül igyekszik hatékonyabb működésre bírni az energiaszolgáltatókat. Hozzátette, hogy ő személy szerint az utóbbit támogatja, ehhez azonban szükség van a biztos szabályozási környezetre.

Fasimon Sándor, a MOL-csoport magyarországi tevékenységeiért felelős vezetője hangsúlyozta, hogy a MOL budapesti központtal rendelkező nemzetközi olajvállalként továbbra is komoly beruházásokat hajt végre Magyarországon, de tudomásul



kell venni, hogy a magyarországi projekteknek nemzetközi szinten kell versenyezniük még egy ilyen társaság esetében is. Hozzátette: átláthatóbb, szakmailag megfelelően előkészített és az energiaipari beruházásokat jobban támogató szabályozási környezetre lenne szükség ahhoz, hogy több projekt valósulhasson meg Magyarországon.

Ságodi Attila, a KPMG energetikai tanácsadásért felelős partnere azt hangsúlyozta, hogy a politikai beavatkozások túl

kapásokhoz vezetnek, pedig egy nyitott gazdaságban nem lehet megállítani azokat a nemzetközi energiapiaci trendeket, amelyek a hazai környezetet is meghatározzák.

A Forum hatékonyságnöveléssel foglalkozó szekciójában Jamniczky Zsolt, az E.ON Hungária vezérigazgató-helyettese arra mutatott rá, hogy az energiaellátásban a költségek 70-80 százalékát a világpiaci trendek, illetve a politika szabályozza, így csak a maradék 20-30 százalékon (ennek is az 5-6 százalékán) van mód hatékonyságnövelő intézkedésekkel csökkenteni a költségeket.

A konferencia paksi bővítéssel kapcsolatos szekciójában a részt vevő atomenergia-piaci szakemberek egyetértettek abban, hogy a tervezett projekt megvalósítható, a főkérdés az, hogy milyen szabályozási környezetben és finanszírozással épülhet meg az új blokkok. A panelbeszélgetés résztvevői kitértek arra is, hogy Európában mind a brit, mind pedig a cseh reaktorépítési tervek kapcsán egyfajta támogatási rendszer alkalmazásán gondolkodnak a helyi projektfejlesztők a kockázatok csökkentése érdekében, de az Európai Bizottság még nem hozott egyértelmű döntést egy ilyen megoldás alkalmazhatóságáról.

A konferencia záró, földgázellátással foglalkozó szekciójában kiderült, hogy Európa számára hosszú távon is Oroszország marad az egyik legfontosabb földgázbeszállító, míg a kelet-közép-európai térségben egyértelműen az orosz földgáz marad az úr. Varró László, a Nemzetközi Energia Ügynökség (IEA) igazgatója előadásában rámutatott, hogy a földgáz globális piacán Európa egyre inkább háttérbe szorul, termelési oldalon az Egyesült Államok emelkedik ki, míg a fogyasztási központ Ázsia felé tolódik. Az elérhető LNG-források a jövőben egyre inkább szűkülhetnek, míg a palagáztermelés területén Európa óriási lemaradásban van az Egyesült Államokhoz képest.

Az európai helyzettel kapcsolatban a panelbeszélgetés résztvevői egyetértettek abban, hogy a földgázfogyasztás visszaesését várhatóan az áramár emelkedése állíthatja meg a jövőben, míg egyes nézetek szerint a térségben a versenyképesebb gázár elérésére a kelet-közép-európai országok szorosabb együttműködése nyújthat megoldást.

The Hungarian energy industry lemon squeezed dry

In this current regulatory environment, the domestic energy supply doesn't have a sustainable vision for the future, proclaimed the energy market's major players at the Energy Investment Forum 2013 conference.

This year, Portfolio.hu organized its annual energy industry conference, Energy Investment Forum, for the fourth time. The main goal of the conference was to discuss the sector's business-related issues and to showcase the various professional perspectives. Just as in previous years, this year's event started with a CEO Roundtable. Hungary's leading energy suppliers stated that there is still no dialogue between the government and the energy companies; thus, the industry is regularly affected by regulatory changes that companies cannot prepare for in time and which do not reflect a dialogue with professional standpoints or a understanding of the industry's needs. According to the energy market leaders in attendance, a reevaluation of Hungarian supply price levels it will be unavoidable, even as soon as the mid-term.

Dr. Eric Depluet, CEO at the Germany company E.ON Hungária recounted that they have completed a number of developments in the past few years which have both improved the quality of their service as well as significantly improved sustainability (for example, by decreasing network loss from 10% to 6%). However, in his opinion, we shouldn't forget what an important role stabilization of energy supply plays in the country's growth. In order to stabilize supply, funds are still required regardless of whether a certain public utility company is privately or state-owned. Depluet compared Hungarian energy suppliers to a lemon squeezed dry, emphasizing that market players in this industry simply can't bear any further burdens.

Péter Csiba, CEO at GDF Suez Energia Magyarország, emphasized that we can still see no signs of coherent, uniform regulation of the industry even though, without common ground, it will be nearly impossible to create a sustainable future vision for the domestic energy supply. He added that the



current regulations practically force the regulated part of the sector into making a loss.

Renaud Capris, CEO at Dalkia Energia, pointed out that there are currently two main regulatory models for monopolistic services in Europe: one tries to limit providers' profits, while the other tries to make energy suppliers operate more efficiently by setting maximized prices. Personally, Capris says he supports the latter approach, but – in order to achieve this – a stable regulatory environment is necessary.

Sándor Fasimon, COO at the MOL Group in Hungary, emphasized first that MOL, being an international oil company with headquarters in Budapest, continues to carry out significant developments in Hungary. However, they still have to bear in mind that, even in the case of a company like MOL, Hungarian projects have to be competitive on an international level. He added that a more transparent, professional, well-prepared regulatory environment, one that that supports energy industry developments better, is needed before more projects can be realized in Hungary.

Attila Ságodi, Partner of Energy & Utilities Advisory Services at KPMG emphasized that political interventions have lead to abuse, even though – in an open economy – the international energy market trends that determine the domestic environment cannot be stopped.

In the session on improving efficiency, Zsolt Jamniczky, the deputy CEO at E.ON

Hungária pointed out that 70-80% of energy supply costs are determined by global market trends and policies, therefore, there is only a remaining 20-30% (in fact, a 5-6% share of that) which might even be effected by cost reducing, efficiency-improving methods.

In the discussion about the expansion of the Paks nuclear power plant, the participating nuclear energy market professionals agreed that the planned project is feasible. Their main question was; what kind of regulatory environment and capital will be available for building the new blocks. The panel participants also brought up that the local project developers across Europe are considering implementing a new type of subsidy system, related to construction plans for both the British and the Czech reactors, which might reduce the risks, however, the European Commission is yet to take a clear stand on whether such a solution may be applied.

The final section of the conference dealt with natural gas supply. The participants here came to the conclusion that, in the long run, Russia will remain one of Europe's most important natural gas suppliers as well as, most definitely, the number one source of natural gas for the CEE region. In his presentation, László Varró, the Head of Gas, Coal, and Power Division at the International Energy Agency noted that Europe continues to lose its importance on the global natural gas market as the United States emerges on the production side and the focal point of consumption is shifting towards Asia. Available LNG sources might reduce further in the future and Europe is seriously lagging behind the United States in the field of shale gas production.

Concerning the situation in Europe, the panel participants all agreed that increasing electrical power prices are expected to put a halt to the drop in gas consumption. Some also suggested that the region would be able to achieve more competitive gas prices if it established better cooperation between the Central Eastern European countries.

Betonba öntjük az uniós pénzeket?

Már zajlik a 2014-2020-as uniós költségvetési időszak tervezése, amely jelentős változásokat hoz az eddigi megszokott rendszerhez képest. Nagy kérdés viszont, hogy a megfogalmazott célok mennyire segítik majd az építőipar piaci helyzetének javulását?

NAGY BÁLINT

KÖZEL HÁROM hónap múlva befejeződik a 2007-2013-as uniós költségvetési ciklus. Az eddigi eredmények magukért beszélnek: a rendelkezésre álló mintegy 8200 milliárd forintnyi forrás 99 százalékaról született döntés, melynek eredményeként több mint 60 ezer fejlesztés valósulhat meg országszerte. Magyarország uniós tagságának köszönhetően ehhez az időszakhoz kapcsolódik a 4-es metró megépítése, a miskolci villamos fejlesztése vagy éppen az M0-ás körgyűrű kialakítása is. A megvalósult fejlesztések nemcsak az ország versenyképességére és az újabb beruházásokra voltak ösztönző hatással, hanem hozzájárultak az általános életminőség növeléséhez is.

Amellett viszont, hogy a jelenlegi időszak zárásához érkezett hazánk, már zajlik a 2014-2020-as időszak tervezése, amely jelentős változásokat hoz az eddig megszokott rendszerhez képest. A következő hét-

éves uniós ciklusban 7300 milliárd forint áll Magyarország rendelkezésére, melyet az Európai Unió által meghatározott 11 fejlesztési célhoz igazítva kell felhasználni. Az EU által meghatározott 11 tematikus cél Magyarország vonatkozásában a következő 6 fejlesztési területet jelenti: a vállalkozások versenyképességének növelése; a kutatás-fejlesztés; a környezetvédelem és energiahatékonyság; a szegénység elleni küzdelem és oktatás; a foglalkoztatás növelése; és végül, de nem utolsósorban a közlekedés-fejlesztés.

Az Európai Bizottság egyébként 2011 októberétől látja el információkkal a tagállamokat a 2014-2020 közötti uniós költségvetési ciklusban elérhető támogatások formálódó jogszabályi háttéréről, mely részleteiben is orientálni fogja a tagállami forrásfelhasználást érintő tervezési és végrehajtási folyamatokat. A kohéziós politikát meghatározó jogszabályok irányelvei közül

a legfontosabbak: az Európa 2020 Stratégia céljaival való szoros kapcsolat, a beruházások megnövelt eredményorientációja, a fejlesztési tématerületek tematikus koncentrációja, illetve a területiség hangsúlyosabbá tétele.

Az új támogatási időszakban a források csökkenése mellett fontos változás, hogy a kondíciók (előzetes makrogazdasági és egyéb feltételek), a tematikus koncentráció (tematikusan célok és azok prioritásai mentén meghatározott tevékenységek), a determinációk (minimális forrásallokáció bizonyos célokra/programokra) és a teljesítménnyel járó alkalmazásával szűkülő látszik a tagállami mozgástér a források felhasználásában.

Számos változást hoz tehát az új költségvetési ciklus, egy azonban biztos, az uniós források odaítélése és sikeres lehívása kapaszkodót jelenthet az építőipar számára az elkövetkező években is. Mi sem mutatja ezt jobban, mint az építőipari termelés idei első féléves teljesítménye, amely az előző év azonos időszakához képest közel tízszeres emelkedést mutat. Ez ugyanis főként annak köszönhető, hogy az idén véget érő EU-s költségvetési ciklus végére felgyorsult az uniós támogatások felhasználása. Bár az is tény, hogy a 2007 óta tartó folyamatos visszaesés miatt fordulatról egyelőre korai lenne beszélni.

„Minden új forrás, amely az ingatlanfejlesztők számára is elérhető, nagy segítséget jelent az ágazat talpra állításában” – véli Takács Ernő. Az Ingatlanfejlesztői Kerekasztal Egyesület (IFK) elnöke fontosnak tartja ugyanakkor, hogy a források szétosztásánál a hangsúly a szektorsemlegességen legyen, vagyis az uniós források ne csak az állami/önkormányzati szektor számára legyenek elérhetőek, hanem az üzleti ingatlanfejlesztők számára is. „A jelenlegi gyakorlatot és elképzeléseket (pl. integrált városfejlesztési stratégia) ismerve úgy látjuk, hogy reális a veszélye annak, hogy az ingatlanfejlesztési piacon állami túlsúly alakuljon ki piactorzító forrásbővítéssel” – teszi hozzá Takács Ernő.

„A terveket figyelve az építőiparosok is optimisták, ennek mentén rengeteg feladat fogalmazódik meg. A megfogalmazott célok segítik az építőipar piaci helyzetének

Fotó: Koszticsák Szilárd/MTI



javulását. Megítélésem szerint a területi különbségek csökkenése várható a pénzek felhasználása során” – mondja Koji László. Az Építési Vállalkozók Országos Szakszövetségének (ÉVOSZ) alelnöke mindazonáltal hozzáteszi, egyelőre nem látszik pontosan, hogy a rendelkezésre álló uniós forrásból pontosan milyen rész fog építési beruházási vonzattal elköltődni.

„A források kezelését, elosztását, ellenőrzését végző intézményrendszert mindazonáltal egyszerűsíteni indokolt; a forráshoz jutás idejét csökkenteni kell. A nyertes pályázatok szükségszerű tartalomváltozásait nemzeti hatáskörben gyorsabb döntési mechanizmussal kell kezelni, elbírálni. Ezek a változások felgyorsíthatják a kivitelező cégek pénzhez jutását is. Manapság ugyanis sokszor nagy gondot okoz az elvégzett munka ellenértékére való várakozás” – teszi hozzá Koji László.

Csepreghy Nándor, a Miniszterelnökség fejlesztési programokért felelős helyettes államtitkára szerint míg az előző időszak célja az EU kevésbé fejlett régióinak

felzárkóztatása volt, 2014-től az első és legfontosabb az Európai Unió versenyképességének erősítése, amiben a különböző tagállamoknak is aktívan részt kell venniük, összehangolva a helyi fejlesztési terveket az EU célkitűzéseivel.

Takács Ernő szerint például örömdetes lenne, ha a közlekedésfejlesztés révén megszűnne az a jelenlegi gyakorlat, amely szerint az illetékes önkormányzatok településrendezési szerződésekkal az ingatlanfejlesztőre hárítanak minden külső infrastruktúra-fejlesztési költséget. Ez ugyanis jelentősen megdrágítja a beruházásokat, ami egyrészt komoly versenyhátrányt okoz régiós versenytársainkhoz képest, másrészt elriasztja a fejlesztőket és a tőkét az ilyen területektől. Szerencsés lenne továbbá, ha az uniós forrásokból finanszírozott közlekedésfejlesztési vagy tágabban infrastruktúra-fejlesztési projektek, az érintettek (önkormányzat, civil szervezetek, ingatlanfejlesztők, közműszolgáltatók stb.) bevonásával kialakított, minimum középtávú stratégiai terv alapján valósulnának meg.

De a hazai ingatlanállomány minőségének javítása elodázhatatlan – hívja fel a figyelmet az IFK elnöke. „Épületeink legnagyobb hányada elavult, számos esetben nem felújítható technológiával készült, ugyancsak elavult végfelhasználói igények szerint. Ezek üzemeltetése, fenntartása óriási terhet ró a tulajdonosokra és a költségvetésre is. A lakás- és irodaállomány nagy része jelentős többletköltségekkel újítható fel, ennek finanszírozása tisztán üzleti alapon nem biztosítható. Mindez többszörösen igaz a műemlékileg védett ingatlanokra. Fontos megjegyezni, hogy az energiahatékonyság csupán egy szempont az ingatlanállomány minőségi mutatójánál, súlyos hiba lenne attól elkülönülten, önállóan értelmezni, még akkor is, ha az ingatlan fenntartási és üzemeltetési költsége jelentősen befolyásolja az ingatlan értékét és értékesíthetőségét. Az igazi cél tehát az ingatlanállomány komplex minőségi megújítása kell, hogy legyen, a fenntartható üzemeltetés követelményeit szem előtt tartva” – vonta le a következtetést Takács Ernő.

HIRDETÉS

RE.

project development

Member of Raiffeisen evolution Austria

Category A offices

to lease from 500 sq m

www.residenceirodahaz.hu

In the REnowned and prestigious Central Buda milieu.

The new EU budget cometh

The 2014-2020 EU budget planning period is already in progress and with it comes substantial changes to the system as we know it. So, how will these newly set targets improve the market situation for the construction industry?

BÁLINT NAGY

THE 2007-2013 EU budget period ends in just three months and the results speak for themselves: 99% of the available approximately HUF 8,200 billion have been allocated and over 60,000 developments were realized nationwide. Thanks to Hungary's EU membership, projects such as Metro 4, the tram development in Miskolc, and the construction of the M0 highway ring were launched during this period. The developments made have not only improved the country's competitiveness and encouraged further development, but they also contributed to a better overall quality of life.

While Hungary has reached the end of its current budget, the 2014-2020 period is already being planned and it looks like it will bring substantial changes to the system as we know it. Funds up to HUF 7,300 billion will be made available for Hungary in the next seven-year period, which will have to be allocated in line with the 11 development goals set by the European Union. For Hungary, six of the 11 thematic goals determined by the EU are key: job creation, supporting small and middle-sized enterprises, transport development, improving energy efficiency, investing into innovation and, last but not least, fighting poverty.

The European Commission has been reminding member states since October 2011 about the regulatory criteria behind these newly formed subsidies, which will be available within the 2014-2020 EU budget period. This is intended to provide member states with a detailed orientation for the planning and execution of their funds. The most important regulatory directives aimed at the policies' cohesion are the following: a close connection with the goals of the Europe 2020 Strategy,

more result-oriented approaches towards development, the thematic concentration of development plans, and more emphasis on territorial development.

In addition to the decrease in the amount of funding, another important

few years. The construction industry's performance in the first half of 2013 is actually a very good indicator of this potential: it showed a nearly 10% increase compared to the same period in the previous year. The primary cause of this improvement? As the EU budget period ends this year, utilization of EU subsidies has picked up pace. Mind you, as the market has been continuously shrinking since 2007, it is a little too early to be discussing a turning point.

"Any new source that is also available to real estate developers means great help for getting the sector back on its feet," says Ernő Takács, a chairman for the Real



Photo: Imre Faludi/MTI

change in the new subsidy cycle is that member states' will have less individual influence on the way funds are used as the EU begins to apply an increasing number of conditions (i.e. preliminary macroeconomic), thematic concentration (thematic goals and activities determined by their priorities), determinations (minimal fund allocation for certain goals/programs) and performance stipulations.

So, the new budget cycle will bring a number of novel changes. However, one thing is for sure: the awarding, and successful utilization, of EU funds can become the springboard from which the construction industry takes off in the next

Estate Developer Roundtable Association (IFK). He believes it is important that funds are allocated to a sector neutral way, so, EU funds should not only be available for the public sector but also for private real estate developers. "Knowing the current practice and approach (e.g. integrated urban planning strategy), we think there is a real risk of developing state predominance with an abundance of funds that would distort the market," added Takács.

"The players on the construction industry market are optimistic about the plans, which include many tasks. The defined goals will help improve the construction industry's market situation. In my opinion,

the use of funds will decrease regional differences," said László Koji, vice president of the National Federation of Hungarian Contractors (ÉVOSZ). He also noted that we can not currently be sure precisely what amount of the available EU funds will be spent on construction and development.

"It would be justified to simplify the institutional system that manages, allocates, and controls the funds, and to decrease the lead-time for receiving funding. A more expedient national decision-making mechanism is required for managing and assessing the necessary content changes that awarded tenders make. These changes can also reduce the time in which contractors to receive their money. "Today, it is often a serious problem that companies have to wait for too long to receive the counter value of their work," said Koji.

The deputy undersecretary responsible for development programs at the Prime Minister's Office, Nándor Csepregy, says that the goal of the preceding period's funding was to help less developed regions in the EU catch up. The primary and most

important consideration in this new period that starts in 2014 will be improving the competitiveness of the European Union and member states have to actively participate by aligning their local developmental plans with the goals of the EU.

According to Takács, it would be a step forward if an element of the launch of new transport development projects was to abolish the local governments' current practice of pushing all external infrastructure development costs onto real estate developers by making them sign urban development contracts. This practice makes developments significantly more expensive; on one hand, creating serious competitive disadvantages - compared to our regional competitors - and, on the other, deterring developers and the related capital from these areas. It would be also advisable to involve all parties (local government, NGOs, real estate developers, public utility companies, etc.) in the creation of a strategic plan, at least for the mid-term, and then to realize EU-financed transport and infrastructure development projects according to this strategy.

Improvement of the domestic real estate stock's quality cannot be delayed any further, stresses Takács. "The vast majority of our buildings are outdated. Often they have been built with a technology that cannot be updated, meeting anti-quoted end-user needs. The operation and maintenance of these buildings impose an immense burden on owners and the budget as well. The majority of the residential real estate and office stock can only be renovated utilizing substantial extra funds, and capital cannot be provided solely on a market basis. This applies even more so to heritage property. It is important to note that energy efficiency is only, one of the indicators of a real estate stock quality and it would be a serious mistake to interpret this factor separately, individually, even if the maintenance and operational costs of a property have a great influence on its value and marketability. So, the real goal has to be the complex, quality renewal of the real estate stock, bearing in mind the requirements of sustainable operability," concluded Takács.

ADVERTISEMENT



Margit Palace

Rent an office now!

For more information about Margit Palace office building, please contact us!

+36 1 268 1288
info@margitpalace.com
www.margitpalace.com

J.P.Morgan

CONVERGENCE



**You love Margit Palace because
at the heart of Buda modernity
meets historic proportions!**

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m²)	Bérbéradottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail	
	Havi szolgáltatási díj (€/m²)						Éterem		24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil				
Akadémia Bank Center 1054 Budapest, Széchenyi rakpart 3., Akadémia u. 6.	13 207	3 830	71	8	142	5	18.5	Raiffeisen Bank, Kinstellar Business Services S.á.r.l.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Deutsche Asset & Wealth Management	Cushman & Wakefield Kft.	DTZ Hungary Tel: +36 1 269 6999, +36 30 251 7914 nikolett.puschl@dtz.com, www.dtz.com Cushman & Wakefield Kft. Tel: +36 1 268 1288, +36 30 757 6727 david.johnston@eur.cushmanwake.com	
	18 838 (with underground parking)						5.52											
Alkotás Point 1123 Budapest Alkotás út 48–50.	20 539	6 497	70	9	395	3	12.75–13.5	Signal, Bayer, Medicovert, NuSkin, Euronet	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Alkotás Office Complex Kft.	AIG/Lincoln Kft.	CBRE Bertók Zita: +36 1 374 3040 cbrebudapest@cbre.com, www.cbre.com DTZ Hungary Tel: +36 1 269 6999, +36 1 472 7279 budapest@dtz.com, nikolett.puschl@dtz.com www.dtz.com	
	25 700						HUF 1 380											
Allee Corner 1117 Budapest Október huszonharmadika utca 10.	7 000	0	100	5	120	3	N.A.	FirstClients, Merck, Estée Lauder, H&M, OMV-Supershop, FGSZ Zrt., Whirlpool, Reno, Hori-Zone Group Kft.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Allee Center Kft.	N.A.	ING Magyarország Ingatlanfejlesztő Kft. Tel: +36 1 255 5250 ingre.dev.hu@ingrealestate.com	
	7 000						3.5											
Andrássy 12 1061 Budapest, Andrássy út 12.	5 683	335	94	2	N.A.	1	9–12.9	N.A.	–	✓	–	✓	✓	✓	–	HGA Capital	STRABAG PFS Zrt.	IVG Hungary Kft. Tel: +36 1 382 7560 office@ivg.hu www.ivg.hu www.andrassy11-12.hu
	N.A.						3.2											
Aréna Corner Irodaház 1087 Budapest Hungária körút 40–44.	28 000	6 800	75	12	370 +1160	3	12–13	Citibank, Vodafone, Cognizant, Bank of China	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ABLON Group	ABLON Group	ABLON Ingatlanfejlesztő Kft. Tel: +36 1 225 6600 ablon@ablon.hu sales@ablon.hu www.ablon-group.com
	31 800						3.6											
Árpád Center 1133 Budapest Árboc utca 6.	5 072	2 500	51	3	113	3	9.5	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	Immofinanz Services Kft.	N.A.	Immofinanz Services Kft. Tel: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu, www.immofinanz.com Jones Lang LaSalle Tel: +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu
	N.A.						3.2											
Atrínova 1054 Budapest Bajcsy Zsilinszky út 42–46.	10 000	749	92.5	3+1	105	3	12.5–14	KDB Bank, Provident, Agrár Vállalkozási Hitel Garancia Zrt.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Deka Immobilien	REIWAG Facility Services Létesítmény-gazdálkodási Kft.	Cushman & Wakefield Tel: +36 1 268 1288 info.budapest@cushwake.com www.cushmanwakefield.com
	15 000						HUF 1 200											
Átrium Park 1134 Budapest Váci út 45.	32 000	2 930	91	24	733	5	12.5	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Immofinanz Services Kft.	N.A.	Immofinanz Services Kft. Tel: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu, www.immofinanz.com Jones Lang LaSalle budapest@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu Robertson office@robertson.hu, www.robertson.hu
	N.A.						3.4											
Bank Center 1054 Budapest Szabadság tér 7.	30 000	4 476	85	17	475	3	15–20	WEIL, Regus, Citibank, Embassy of Ireland, Hays Hungary	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Allianz, Generali	Avestus Real Estate Hungary Kft.	Avestus Real Estate Hungary Kft. Éles Anett Tel: +36 1 688 0519, +36 30 588 7384 anett.eles@bankcenter.hu, info@bankcenter.hu www.bankcenter.hu
	54 184						HUF 1 256											
Bartók Ház 1114 Budapest Bartók Béla út 43–47. 	16 300	360	98	5	406	3	12–12.5	HP, Novartis, Sandoz	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	CA Immo	CA Immo/First Facility	CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. Tel: +36 1 501 2818 office@caimmo.hu www.caimmo.com
	17 000						HUF 1 100											
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leasable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services						Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email	
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement				4 tube fancoil

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m ²)	Bérbeadottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m ²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Épület összterülete (m ²)						Havi szolgáltatási díj (€/m ²)		Éterem	24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beépítés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil		
Bartók Udvar Irodaház 1115 Budapest Bartók Béla út 105–113.	6 200	1 000	84	2	57 +280	1-3	10.5+VAT	Magyar Turizmus Zrt., NESS Hungary Kft., KDB Bank, Tesco Express, OTP Bank Nyrt.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Bartók Udvar 1 Kft.	Infogroup Menedzsment Kft.	Infogroup Menedzsment Kft. Tel: +36 1 481 4500, +36 1 481 4530 info@infogroup.hu www.infogroup.hu, www.bartokudvar.hu CBRE: Tel: +36 1 374 3040 cbrebudapest@cbre.com, www.cbre.hu
	6 450						3.9+VAT		✓	✓	✓	✓	✓	✓			
BC 140 1138 Budapest Váci út 140.	15 555	10 983	30	6	241	3	10-11	3M, Arrow Electronics Hungary, OVB Vermögensberatung, Öriflame	–	✓	✓	✓	✓	✓	Deutsche Asset & Wealth Management	First Facility	DTZ Hungary Tel: +36 1 269 6999, +36 30 251 7914 budapest@dtz.com, nikollett.puschi@dtz.com www.dtz.com Jones Lang LaSalle: Tel: +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu
	16 270						2.9		–	✓	✓	✓	✓	✓			
Bécsi Corner Irodaház 1023 Budapest Lajos utca 28–32.	7 000	~868 +460	93	5	131	3	9-13	NIKE, Audi, LEGO, Budapest Bank, Biggeorge's Holding	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Biggeorge's-NV Ingatlanfejlesztő Zrt., Lajos-Projekt Ingatlanhaszn. Kft.	Dome Facility Services Kft.	Lajos-Projekt Kft. Dr. Hajnal István Tel: +36 1 225 2525, +36 70 454 3016 info@biggeorge's-nv.hu www.biggeorge's-nv.hu
	10 650						3.5		✓	✓	✓	✓	✓	✓			
BFI Irodaház 1119 Budapest Fehérvári út 84/a.	7 356	2 600	64.6	2	81	2	6.5-8	Daikin McQuay Magyarország Kft., Dimenzió Csoport, Pannon Lapok Társasága Kft., Addict Interactive, Selecta Hungary Automataüzemeltető Kft.	✓	–	✓	✓	✓	✓	The Guardian New Europe Emerging Cities Fund	Eston International	ESTON International Tel: +36 1 877 1000 office@eston.hu www.eston.hu
	14 210						3.95		✓	–	✓	✓	✓	✓			
Blue Cube Irodaház 1138 Budapest Váci út 182.	9 587	3 600	63	5	185	2	9.5-10	Unilever Magyarország Kft., EATON Industries	✓	✓	✓	–	✓	✓	Bank-garázs Kft.	First Facility Kft.	Bank-garázs Kft.: Tel: +36 1 429 5050 Baráth Barbara: +36 1 429 5054 Fábián Zoltán: +36 1 485 1019 office@simmoag.hu www.simmoag.hu Eston International: Tel: +36 1 877 1000 office@eston.hu, www.eston.hu
	10 200						4		✓	✓	✓	–	✓	✓			
BSR Center 1138 Budapest Váci út 135–139.	23 927	4 710	81	12	360 +100	3	11-12	AXA Csoport Magyarország, Erste Bank, Magyar Államkincstár, Hertz, CMA CGM, First Data, Salamander	✓	✓	✓	✓	✓	✓	GLL Real Estate Partners	AIG/Lincoln	Horizon Development Kerekes István Tel: +36 30 396 8040 i.kerekes@horizondevelopment.hu www.bsr-center.hu
	25 000						HUF 1 000		✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Buda Business Center 1027 Budapest Kapás utca 11–15. 	5 540	2 500	57	3	173	3-5	11	AdNovum, Top Soft, Napi Tipp	–	✓	✓	✓	✓	✓	CA Immo	CA Immo, Bilfinger	CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. Tel: +36 1 501 2818 office@caimmo.hu www.caimmo.com CBRE ESTON International
	6 500						HUF 1 100		–	✓	✓	✓	✓	✓			
BudaWest Irodaház 1118 Budapest Rétköz utca 5.	12 688	618	95.06	6	280	3	11-12	Xapt, Montana, QualySoft, Capgemini, Imtech	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Vendere Ingatlanfejlesztő Kft.	Vendere Kft.	Vendere Kft. Tel: +36 1 309 0902 Tárnóczy Szilvia Tel: +36 70 319 7319 info@budawest.net www.budawest.net
	27 500						3.5		✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Business Center 30 1132 Budapest Váci út 30.	13 000	3 800	71	4+2	221	3-5	11	Quaestor, BASF, EOS, KSI	–	✓	✓	✓	✓	✓	ABLON Group	ABLON Group	ABLON Ingatlanfejlesztő Kft. Tel: +36 1 225 6600 ablon@ablon.hu sales@ablon.hu www.ablon-group.com
	19 800						HUF 1 100		–	✓	✓	✓	✓	✓			
Business Center 91 1139 Budapest Váci út 91.	6 500	2 880	42	2	78	3-5	9.5	Coty, Danfoss, Mattel, Fórum Média, Garzon Bútor, Phasekanapé	–	✓	✓	✓	–	✓	ABLON Group	ABLON Group	ABLON Ingatlanfejlesztő Kft. Tel: +36 1 225 6600 ablon@ablon.hu sales@ablon.hu www.ablon-group.com
	9 000						HUF 1 050		–	✓	✓	✓	–	✓			
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leasable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services						Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement	4 tube fancoil		

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m²)	Bérbéradottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m²)	Jelenlegi főbb bérleti	Szolgáltatások								Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Havi szolgáltatási díj (€/m²)						Éterem		24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil					
Business Center 99 1139 Budapest Váci út 99.	16 000	1 600	90	3+2	313	3-5	9-10	KPMG, VIASAT, UniCredit Bank, Fundamenta	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	ABLON Group	ABLON Group	ABLON Ingatlanfejlesztő Kft. Tel: +36 1 225 6600 ablon@ablon.hu sales@ablon.hu www.ablon-group.com	
	HUF 1150																		
Canada Square 1027 Budapest Ganz utca 16. 	4 953	N.A.	N.A.	4	58	N.A.	N.A.	Kanadai Nyagykövetség, Fővárosi Bíróság	N.A.						CA Immo	CA Immo, Bilfinger	CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. Tel: +36 1 501 2818 office@caimmo.hu www.caimmo.com		
	N.A.																		
Capital Square 1133 Budapest Váci út 76. 	30 200	3 500	88	18+1	640	5	12.5-13.95	Albemarle, KCI, Ferrero, First Clients	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	CA Immo	CA Immo/First Facility	CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. Tel: +36 1 501 2818 office@caimmo.hu www.caimmo.com Cushman & Wakefield www.capitalsquare.hu	
	HUF 1 100																		
Center Point Irodaház 1139 Budapest Váci út 81.	43 176	564	99	8	320	3	12.5-14	Exon Mobil, MAG Zrt., Raiffeisen, Lombard Leasing, GE, Nalco, Honeywell	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	GTC Mo. Ingatlanfejlesztő Zrt.	GTC Mo. Ingatlanfejlesztő Zrt.	GTC Ingatlanfejlesztő Gedai Bori: +36 1 412 3680 bori.gedai@gtc.hu Jones Lang LaSalle Tel: +36 1 489 0202 office@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu www.centerpoint.hu	
	43 176						3.9												
Central Business Center 1027 Budapest Horvát utca 14–24.	9 300	4 200	55	4	130	3	10.5	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ImmoFinanz Services Kft.	N.A.	ImmoFinanz Services Kft. Tel: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu, www.immofinanz.com DTZ Hungary Tel: +36 1 269 6999 budapest.office@dtz.com www.dtz.com	
	N.A.						3.8												
City Center 1051 Budapest Bajcsy Zsilinszky út 12.	8 163	2 700	67	4	100	1	12	Egyptair, Sopron Bank, Jetro, Belga Nagykövetség	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	S IMMO Hungary Kft.	First Facility Kft.	S IMMO Hungary Kft. Tel: +36 1 429 5050 Baráth Barbara: +36 1 429 5054 Fábián Zoltán: +36 1 485 1019 office@simmoag.hu, www.simmoag.hu Eston International office@eston.hu, www.eston.hu	
	12 400						4												
City Gate Irodaház 1092 Budapest Köztelek utca 6. 	22 800	700	97	10	407	3	12-13	NSN, IBM	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	CA Immo	CA Immo/First Facility	CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. Tel: +36 1 501 2818 office@caimmo.hu www.caimmo.com	
	24 000						HUF 1 200												
Corvin ONE 1082 Budapest Futó utca 47–53.	18 000	1 600	97	6	120	5	13.5	Futureal, epam, DAS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Futureal	TriGranit	Futureal Molnár Éva Tel: +36 1 266 2181 molnar.eva@futureal.hu office@futureal.hu www.futureal.hu	
	20 000						4.25												
Corvin Towers 1082 Budapest Kisfaludy u. 32–38.	22 000	1 300	90	14	194	5	13.75	Ringier, P&G, Systemax	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Futureal	TriGranit	Futureal Molnár Éva Tel: +36 1 266 2181 molnar.eva@futureal.hu office@futureal.hu www.futureal.hu	
	24 000						4.19-4.27												
Danubius Ház I-II-III. 1131 Budapest Váci út 141–143. – Babér u. 1–5.	9 600	990	90	7	262	1	10	Nuance Recognita, iTelligence, Expressz Magyarország Kft., SIXT, Imperial Tobacco	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Danubius-házak Ingatlanhasznosító Zrt.	STRABAG PFS Zrt.	Wallis Asset Management Zrt. Vasadi Tamás Tel: +36 20 971 4728 vasadi.tamas@wallis.hu	
	14 000						HUF 990												
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leasable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services						Owner-ship	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email		
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement				4 tube fancoil	

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m ²)	Bérbeadottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m ²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Havi szolgáltatási díj (€/m ²)						Étterem		24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil			
Dél-Buda Center I. 1119 Budapest Fehérvári út 79.	6 500	1760	73	3	160	1	8,5-10	K&H Bank Zrt., Ellerton Kft., IFUA Horváth & Partners Kft., Starskey Laboratórium Kft., NCR Magyarország Kft.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Büroteam Kft.	Büroteam Kft.	Büroteam Kft. Boros Jenő Tel: + 36 30 984 0330 boro.jeno@buroteam.hu www.buroteam.hu
	4																
Déli Point Irodaház 1123 Budapest Alkotás utca 17–19.	6 266	2 088	67	2	60	1	7-10	ShiwaForce, Balcke Dürr SPX, Telemédia, BOE Parking	–	✓	✓	✓	–	✓	Déli Büro Center Zrt.	Artelia Kft.	Artelia Kft. Nagy Judit Tel: +36 1 479 6020, +36 1 479 6035 www.hu.arteliagroup.com contact@hu.arteliagroup.com judit.nagy@hu.arteliagroup.hu
	3.8																
Dévai Irodaház 1130 Budapest Dévai utca 26–28.	9 665	2 800	71	3	144	3	9-11	N.A.	–	–	✓	–	✓	–	Raiffeisen Befektetési Alapkezelő Zrt.	N.A.	Eston International Tel: +36 1 877 1000 office@eston.hu www.eston.hu
	2.9																
Dexagon Irodaház 1117 Budapest, Fehérvári út 50–52.	6 704	3 010	52.5	2	118	3	9-10	Marks&Spencer, Atradius Credit, Intertoll-Europe, Pont Rendszerház	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Volksbank Real Estate Services, CE LAND Holding Kft.	BNP Paribas Real Estate	CE LAND Holding Kft. Balla Zoltán Tel: +36 1 785 4985 +36 30 525 3959 info@celand.hu, z.balla@celand.hu www.celand.hu
	HUF 1 050																
Dorottya Udvar 1113 Budapest Bocskai út 134–146.	27 205	5 260	78	8	540	3	10.5-12.5	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	AXA Reim	Jones Lang LaSalle Kft	CBRE Kistamás Ágnes Tel: +36 1 374 3040 cbrebudapest@cbre.com www.cbre.hu
	3.9																
Duna Office Center 1134 Budapest, Váci út 37.	12 234	8 700	26.6	4	174	3	9-10	Agribrands, Cargill, Optimal Management, Huvita	–	✓	✓	✓	✓	✓	Volksbank Real Estate Services, CE LAND Holding Kft.	BNP Paribas Real Estate	CE LAND Holding Kft. Balla Zoltán Tel: +36 1 785 4985 +36 30 525 3959 info@celand.hu, z.balla@celand.hu www.celand.hu
	HUF 960																
Duna Tower Irodaház 1138 Budapest Népfürdő utca 22. A/S	~27 500	~7 500	~75	10	383 +20	3-5	14-18	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	–	Duna Tower Kft.	Real Management Kft.	Real Management Kft. Tel: +36 1 439 2777 Csillagh András: +36 1 439 2030 Rékasi Zsófia: +36 1 439 2331 rekasi@rm.hu, office@dunatower.hu www.dunatower.hu, www.rm.hu
	3.5																
East-West Business Center 1088 Budapest Rákóczi út 1–3.	22 730	6 903	70.3	7	222	3	10-13	Sberbank, Hanwha Bank, Banco Popolare, Cognex, P.Dusmann	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Peaksid Capital	Cushman & Wakefield Kft.	Cushman & Wakefield Tel: +36 1 268 1288 info.budapest@cushwake.com www.cushmanwakefield.com
	HUF 1 347																
Eiffel Tér Irodaház 1062 Budapest Teréz krt. 55–57. 	18 500	0	100	10	365	5	20	Cetelem Bank, AXN, Medcover, Mastercard, Grundfos, ESAB, Givaudan	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Europa Fund II.	ConvergenCE	ConvergenCE Tel: +36 1 225 0912 office@convergen-ce.com www.convergen-ce.com
	3.9																
EMKE Irodaház 1072 Budapest Rákóczi út 42.	11 700	9 300	N.A.	5	136	3	8-10	Regus, Budapest Bank, Fleming, Tellabs	✓	✓	✓	✓	✓	✓	BNP Paribas Real Estate Mo. Tanácsadó és Ingatlankezelő Zrt.	BNP Paribas Real Estate Mo. Tanácsadó és Ingatlankezelő Zrt.	Robertson Tel: +36 1 327 2050 office@robertson.hu robert.papp@robertson.hu www.robertson.hu
	HUF 1 265																
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leasable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services						Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement			

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m²)	Bérbeadottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail	
	Havi szolgáltatási díj (€/m²)						Éterem		24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil				
Erzsébet Irodaház 1146 Budapest Erzsébet királyné útja 1/c.	12 600	A: 8 500	B: 100	4+4	55+98	7	10.5+VAT	Groupama Garancia Biztosító Zrt.	✓	✓	–	✓	✓	✓	Elsbet Kft.	B&V FM Kft.	Revital Ingatlanfejlesztési Zrt. Nagy Attila Tel: +36 1 428 6070 marketing@revital.hu www.revital.hu	
	15 600						3.5+VAT											
Európa–Center üzleti és logisztikai park 1044 Budapest Váci út 123.	20 000	10 000	50	N.A.	N.A.	1	8	RRC-Hungary, BDI, Husquarna, Flor	✓	✓	–	✓	–	✓	Terra Invest Zrt.	Terra Invest Zrt.	Terra Invest Zrt.	
	72 000						1											
Europolis Park BUDAPEST AEROZONE C Building 2220 Vecsés, Lőrinci út 59–61. 	8 700	300	N.A.	N.A.	256	2	11-12	Fedex, UPS SCS, BMW	✓	–	–	✓	✓	✓	N.A.	Bilfinger	CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. Tel: +36 1 501 2818 office@caimmo.hu www.caimmo.com	
	16 256						HUF 1 080											
Flórián Udvar 1033 Budapest Polgár utca 8–10.	10 197	1 149	89	6	233	3	11.5	Index.hu, CIG Biztosító, Group 4	✓	✓	–	✓	✓	✓	–	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt. Tel: +36 1 332 2200 bif@bif.hu www.bif-irodak.hu
	12 000						HUF 801											
Gateway Office Park 1138 Budapest Dunavirág utca 2–6.	36 300	5 200	91	4 +3 +3	422	3-5	11-13	Magyar Posta, Samsung, AON, Orange, Iesco	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ABLON Group	ABLON Group	ABLON Ingatlanfejlesztő Kft. Tel: +36 1 225 6600 ablon@ablon.hu sales@ablon.hu www.ablon-group.com	
	50 800						HUF 1 100											
Gerbeaud Irodaház 1051 Budapest Dorottya utca 1.	5 470	0	100	3	N.A.	3	15	Euromedic Cégcsoport, Ügyvédi irodák, IBDA, SPB	–	✓	–	–	–	✓	✓	Müller Drogéria Magyarország Bt.	Müller Drogéria Magyarország Bt.	Müller Drogéria Magyarország Bt. Üzemeltetés Cseh Irén +36 1 411 2500 office@immomueller.hu
	6 000						HUF 1 600											
Globe 3 1036 Budapest Kórház utca 6.	5 600	1 330	76	2	100	3	9.5	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Immofinanz Services Kft.	N.A.	Immofinanz Services Kft. Tel: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu, www.immofinanz.com DTZ Hungary Tel: +36 1 269 6999 budapest.office@dtz.com, www.dtz.com	
	N.A.						3.5											
Globe 13 1135 Budapest Teve utca 1.	16 600	1 715	90	6	250	3	10.5	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Immofinanz Services Kft.	N.A.	Immofinanz Services Kft. Tel: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu, www.immofinanz.com Jones Lang LaSalle Tel: +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu	
	N.A.						2.9											
Graphisoft Park 1031 Budapest Záhony utca 7.	45 000	6 800	85	22	1 800	1	15.5	Graphisoft R&D, Microsoft, SAP, Canon	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Graphisoft Park Ingatlanfejlesztő Kft.	Graphisoft Park Ingatlanfejlesztő Kft.	Kocsány János Tel: +36 20 661 2401 jkocsany@graphisoftpark.com www.graphisoftpark.com	
	88 000						3.1											
Green House 1134 Budapest Kassák Lajos utca 19–25.	16 800	1 280	93	6	252	5	12.95-13.50	ABB, Isys-On, Skanska, Avis Budget Group, Deichmann, Innovative Dental Care, MSC	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Skanska Magyarország Ingatlan Kft.	Colliers Magyarország Kft.	Skanska Magyarország Ingatlan Kft. Tel: +36 1 382 9100 leasing@skanska.hu www.skanska.hu	
	17 800						HUF 855											
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leasable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services						Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email	
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement				4 tube fancoil

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m²)	Bérbéradottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Épület összterülete (m²)						Havi szolgáltatási díj (€/m²)		Étterem	24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás			
Greenpoint 7 1075 Budapest Kéthly Anna tér 1.	15 000	2 200	85	6	256	3	11	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ImmoFinanz Services Kft.	N.A.	ImmoFinanz Services Kft. Tel: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu, www.immofinanz.com CBRE Tel: +36 1 374 3040 cbrebudapest@cbre.com, www.cbre.com
	N.A.						3.18		✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Haller Gardens 1095 Budapest Soroksári út 32–34.	32 000	16 000	50	15	600	5	12	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ImmoFinanz Services Kft.	N.A.	ImmoFinanz Services Kft.: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu, www.immofinanz.com Jones Lang LaSalle: +36 1 489 0202 www.joneslanglasalle.hu Cushman & Wakefield: +36 1 268 1288 www.cushmanwakefield.com
	N.A.						3.7		✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Hermína Business Tower Irodaház 1146 Budapest Hermína út 17.	14 627	578	96	5	210	1	9-12.5	Netrisk.hu Első Online Biztosítási Alkusz Zrt., Universal Music Kft., Parexel Magyarország Kft., Emerson cégcsoport	✓	✓	✓	✓	✓	–	Hermína Business Tower Kft.	Hallmark Properties Kft.	Hallmark Properties Kft. Tel: +36 1 471 8999 Tel: +36 30 637 7705 reka.mayer@hallmark.com Tel: +36 1 471 8997 zsolt@hallmarkp.com
	15 684						3.75		✓	✓	✓	✓	✓	–			
Honvéd Center Irodaház 1055 Budapest Honvéd utca 20.	5 661	0	100	4	90	3	N.A.	CBRE, Egon Zehnder, HITA, Oktatási Hivatal	✓	✓	✓	✓	✓	✓	TCW Honvéd Irodaház Kft.	STRABAG PFS Zrt.	WING Zrt. Tel: +36 1 451 4280 sales@wing.hu www.wing.hu
	6 202						N.A.		✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Imperial Krisztina Plaza 1013 Budapest Krisztina krt. 39.	16 500	550	98	5	105	3	12-14	Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete	✓	✓	✓	✓	–	✓	Imperial Ingatlanberuházási Építési és Szolg. Kft.	Imperial Ingatlanberuházási Építési és Szolg. Kft.	Imperial Ingatlanberuházási Építési és Szolgáltatási Kft.
	19 800						3.8		✓	✓	✓	–	✓				
Infopark A 1117 Budapest Neumann János utca 1. 	13 500	2 300	83	6	375	3	11-12	IBM, Panasonic, Invitel	✓	✓	✓	✓	✓	✓	CA Immo	CA Immo/First Facility	CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. Tel: +36 1 501 2818 office@caimmo.hu www.caimmo.com Cushman & Wakefield
	13 600						HUF 1 200		✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Infopark B 1117 Budapest Neumann János utca 1.	8 590	556	94	3	48+82	3	11.5	Nissan, IT Services, Bilfinger Berger	✓	✓	✓	✓	✓	✓	HGA Capital	STRABAG PFS Zrt.	IVG Hungary Kft. Tel: +36 1 382 7560 office@ivg.hu www.ivg.hu www.infopark.hu
	N.A.						3.9		✓	✓	✓	✓	✓	–			
Infopark C 1117 Budapest Gábor Dénes utca 4.	13 240	0	100	4	163+21	1	11.5-12.5	IT Services, Kiwi kávézó	✓	✓	✓	✓	✓	–	HGA Capital	STRABAG PFS Zrt.	IVG Hungary Kft. Tel: +36 1 382 7560 office@ivg.hu www.ivg.hu www.infopark.hu
	N.A.						3.8		✓	✓	✓	✓	✓	–			
Infopark D 1117 Budapest Gábor Dénes utca 2.	18 526	559	97	7	350	3	11.75-12.75	Strabag Zrt., Lufthansa, Pannontej	✓	✓	✓	✓	✓	–	IVG Institutional Funds	STRABAG PFS Zrt.	IVG Hungary Kft. Tel: +36 1 382 7560 office@ivg.hu www.ivg.hu www.infopark.hu
	N.A.						3.2		✓	✓	✓	✓	✓	–			
Infopark E 1117 Budapest Neumann János utca 1/E.	17 000	1 943	89	8	270	5	11.9-12.9	Lufthansa Systems, EIT, IVG Hungary	✓	✓	✓	✓	✓	–	Bluehouse Capital	STRABAG PFS Zrt.	IVG Hungary Kft. +36 1 382 7560, office@ivg.hu www.ivg.hu, www.infopark.hu Jones Lang LaSalle +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu
	N.A.						2.9		✓	✓	✓	✓	✓	–			
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leaseable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services						Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement			

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m²)	Bérbéradottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Havi szolgáltatási díj (€/m²)						Éterem		24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil			
Infopark I 1117 Budapest Infopark sétány 1.	8 187	2 013	75	4	100	1	9-10	Sense/Net, IDS Sheer Mazda	✓	✓	–	✓	✓	✓	HGA Capital	STRABAG PFS Zrt.	IVG Hungary Kft. Tel: +36 1 382 7560 office@ivg.hu www.ivg.hu www.infopark.hu
	N.A.						3.9										
IP West I.-V. 1117 Budapest Budafoki út 91–93. 	26 500	900	97	15	841	3	11.75-12.50	BTROC, Transcom, Evosoft	✓	–	✓	✓	✓	✓	N.A.	AIG/Lincoln Kft.	CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. Tel: +36 1 501 2818 office@caimmo.hu www.caimmo.com DTZ Hungary
	30 000						HUF 990										
Kálvin Center 1085 Budapest Kálvin tér 12.	8 648	2 810	70.6	4	115	3	14	Faludi Wolf Theiss Ügyvédi Iroda, Apliq Csepel, AEGON Magyarország	–	✓	✓	✓	✓	✓	Volksbank Real Estate Services, CE LAND Holding Kft.	BNP Paribas Real Estate	CE LAND Holding Kft. Balla Zoltán Tel: +36 1 785 4985 +36 30 525 3959 info@celand.hu, z.balla@celand.hu www.celand.hu
	9 167						HUF 1 170										
KÉSZ Mester Udvarház és KÉSZ Mester Irodaház 1095 Budapest Mester utca 87.	6 600	1 336	80	2+2	250	2	6-10	Praktiker, KÉSZ Csoport	–	✓	–	✓	✓	✓	MI-BE Alfa Ingatlanhasznosító Kft.	KÉSZ Ingatlan Üzemeltető és Fejlesztő Kft.	Tel: +36 30 237 3224 viraghn@kesz.hu www.kesz-ingatlan.hu
	8 700						3.5										
Kinnarps House 1133 Budapest Váci út 92.	7 531	0	100	4	110	N.A.	N.A.	Kinnarps Hungary Kft., Rail Cargo Hungaria Zrt.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Kinnarps I. Falköping AB	Kinnarps House Kft.	Kinnarps House Kft.
	9 091						N.A.										
Királyhágó Budapest XII., Királyhágó tér 8–9.	5 814	1 315	77	2	74	3	10-12	INC Research, BSH, VTG Austria Ges.m.b.H	–	✓	✓	–	✓	✓	Tekanawa Ingatlanforgalmazási Kft.	DTZ Hungary	DTZ Hungary Tel: +36 1 269 6999 +36 30 466 7774 budapest@dtz.com, nora.hall@dtz.com www.dtz.com
	6 430						HUF 1 070										
Krisztina Palace 1123 Budapest Nagyenyed utca 8–14.	15 400	10 988	39	7	399	5	12.75-13.5	Johnson&Johnson, Deutsche Leasing, LeRoy	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Union Investment	AIG/Lincoln	Cushman & Wakefield Tel: +36 1 268 1288 info.budapest@cushwake.com www.cushmanwakefield.com
	29 000						3.59										
Lajos u. 74–76. Irodaház 1036 Budapest Lajos utca 74–76.	6 490	N.A.	N.A.	3	157	3	8-12	Óbudai Egészségügyi Központ, G1 Labordiagnostika Kft., Pécsi Direkt Kft.	–	✓	✓	✓	–	✓	Proform Zrt.	Proform Zrt.	Proform Zrt. Tel: +36 1 250 4288 Sápi Réka sapi.reka@proform.hu www.proform.hu
	10 000						2.5										
Lurdy Ház Bevásárló- és Irodacentrum 1097 Budapest Könyves Kálmán körút 12–14.	22 000	10 500	52	8	1 284	N.A.	N.A.	AEGON Magyarország Zrt., RT 5 Taxi Holding Kft., Astra S.A. Biztosító Magyaró-i Fióktelepe, Externet Nyrt., Speedfitness Kft.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Lurdy Vagyonkezelő Kft.	Lurdy-Ház Kft.	Lurdy Ház Kft. +36 1 456 1200 titkarsag@lurdyhaz.hu www.lurdyhaz.hu
	50 000						from HUF 900										
M3 Business Center „A” fázis 1146 Budapest Hungária körút 179–187.	8 150	7 200	N.A.	2	121 + 225	3-5	8	Colas, Groupama, ÖKO-Pannon	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ABLON Group	ABLON Group	ABLON Ingatlanfejlesztő Kft. Tel: +36 1 225 6600 ablont@ablont.hu sales@ablont.hu www.ablont-group.com
	10 000						HUF 1 150										
M3 Business Center „B” fázis 1146 Budapest Hungária körút 179–187.	8 400	6 400	27	3	121 + 225	3-5	8	Interticket, CreditExpressz	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ABLON Group	ABLON Group	ABLON Ingatlanfejlesztő Kft. Tel: +36 1 225 6600 ablont@ablont.hu sales@ablont.hu www.ablont-group.com
	12 000						HUF 1 150										
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leasable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services						Owner-ship	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement			

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m ²)	Bérbeadottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m ²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Épület összterülete (m ²)						Havi szolgáltatási díj (€/m ²)		Étterem	24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalak			
Madách Trade Center 1075 Budapest Madách Imre út 13–14.	12 000	1 100	92	4	250	1	9.9-11.9	Lilly Hungária Kft., Lakatos, Köves és Társai Ügyvédi Iroda, Morley Allen & Overy Ügyvédi Iroda, Absolut Media Kft., Appello Kft., British Council Hungary	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Madách Trade Center Bt.	Administra Kft.	MTC Bt. Tel: +36 1 268 1900 info@madachtrade.hu www.madachtrade.hu
	14 500						HUF 1 320										
Madarász Irodapark 1138 Budapest, Madarász V. u. 47–49.	T1: 17 000 T2: 17 000	T1: 6 220 T2: 11 700	52	6+6	360	3	2	Xerox Magyarország Kft., Inform Média Kft., Jet-SOL, MTG Metro Gratis Kft., Rohde&Schwarz, DunaPro Business Kft.	✓	✓	✓	✓	–	✓	Proform Ingatlanbefektetési Zrt.	T1: Madarász-Úti Ingatlanhaszn. Kft. T2: SZ-13 Ingatlanhaszn. Kft.	Proform Zrt. Tel: +36 1 250 4288 Sápi Réka sapi.reka@proform.hu www.proform.hu
	17 000	2.5															
Margit Ház 1027 Budapest Tolgyfa utca 1–3.	10 082	9 251	N.A.	3	60	3	7-8.5	N.A.	–	–	✓	–	✓	–	Guardian Land Asset Management Ltd.	Eston International	Eston International Tel: +36 1 877 1000 office@eston.hu, www.eston.hu Jones Lang LaSalle Tel: +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu
	18 543						3.9										
Margit Palace 1027 Budapest Henger utca 2. 	17 192	6 800	60	8	229	3	11-13	Getronics, Fővárosi fiéltábla, Ventiv Health, Oberbank, Toyota	✓	✓	✓	✓	✓	✓	J.P. Morgan	Cushman & Wakefield	Cushman & Wakefield Tel: +36 1 268 1288 info.budapest@cushwake.com www.cushmanwakefield.com
	19 000						3.5										
Máriássy Ház 1095 Budapest Máriássy utca 7.	8 774	768	91	5	149	3	9-10	WING, Strabag PFS, CG Electric, Laurel, Maxell	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Máriássy Ház Kft.	STRABAG PFS Zrt.	WING Zrt. Tel: +36 1 451 4280 sales@wing.hu www.wing.hu
	15 926						HUF 1 125										
Maros utca Business Center 1122 Budapest Maros utca 19–21.	6 649	0	100	4	69	N.A.	N.A.	Erste Bank, Educatio, deepblue, Replise Hungary Kft.	✓	✓	✓	–	✓	✓	Maros utca Kft.	First Facility Kft.	Maros utca Kft. Tel: +36 1 429 5050 Baráth Barbara: +36 1 429 5054, Fábián Zoltán: +36 1 485 1019 office@simmoag.hu, www.simmoag.hu
	9 240						N.A.										
Material Office Center 1134 Budapest Róbert Károly krt. 54–58.	5 500	5 500	0	3	360	3	8-9	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Material Építő és Design Center Ingatlanhasznosító Kft.	N.A.	Jones Lang LaSalle Tel: +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com www.joneslanglasalle.hu
	5 700						3.7										
Millenáris Irodaházak – Classic 1024 Budapest Lövház utca 39.	7 374	43	99	3	40	3	12.9-14.9	BMS, Ulyssey Randstad, KKK, Eston, Oxygen, Goodman	–	✓	✓	✓	✓	✓	Millenáris Irodaház Kft.	STRABAG PFS Zrt.	WING Zrt. Tel: +36 1 451 4280 sales@wing.hu, www.wing.hu Jones Lang LaSalle Tel: +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu
	12 763						HUF 1 200										
Millennium Tower I-III. 1095 Budapest Lechner Ödön fasor	I.: 17 400, II.: 18 400, III.: 20 500	I.: 3 000 II.: 6 500 III.: N.A.	I.: 83 II.: 65 III.: N.A.	8	300/ building	2-5	I-III.: 12-13	I.:Vodafone, Boehringer, Bankkártya Zrt. II.:Nestlé, Prologis, Oracle, JTI III.:Morgan Stanley, Lexmark, Gránit Bank	✓	–	✓	✓	✓	✓	Heitman HEPP IV, TriGranit Fejlesztési Zrt.	TriGranit Management Zrt.	MT 1: Colliers Mo. Kft.: www.colliers.hu Eston Int. Zrt.: www.eston.hu MT 2: CBRE: www.cbre.hu Cushman & Wakefield: www.cushmanwakefield.com MT 3: TriGranit Fejlesztési Zrt.: Laczkó Marcell Tel.: +36 20 369 6600, mlaczko@trigranit.com
	N.A.	I.: 4, II-III.: 3.9															
MOM Park Irodák 1123 Budapest Alkotás utca 53.	18 500	5 500	N.A.	2+3	1250	3-5	12-14	Pfizer, Young&Rubicam, Bonitäts, UPM, Mindshare	✓	✓	✓	✓	✓	✓	BNP Paribas Real Estate Mo. Tan. és Ingatlankezel. Zrt.	AEW Europe	Jones Lang LaSalle: +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com, pal.tarcsa@eu.jll.com www.joneslanglasalle.hu Cushman & Wakefield: +36 1 268 1288 tamara.szanto@eur.cushwake.com www.cushmanwakefield.com
	48 000						HUF 1 328										
MOM Park Towers 1123 Budapest, Csörsz u. 41–45.	13 454	4 500	N.A.	118	N.A.	3	12-14	N.A.	✓	–	✓	✓	✓	✓	PREEF	N.A.	Jones Lang LaSalle: +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu Cushman & Wakefield: +36 1 268 1288 info.budapest@cushwake.com www.cushmanwakefield.com
	N.A.						HUF 1 374										
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leaseable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services						Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement			

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m ²)	Bérbeadottsági arány (%)	Liftelek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m ²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Épület összterülete (m ²)						Havi szolgáltatási díj (€/m ²)		Éterem	24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil		
MOMentum Irodaház 1124 Budapest Csörsz utca 49–51.	9 400	1 625	83	4	142	5	14.5–16.5	DLA Piper Hungary Services Kft., Astellas Pharma Kft., Synaptel Kft., Korean Cultural Center, Magyar Olimpiai Bizottság	–	✓	✓	✓	✓	✓	–	Csörsz utca Ingatlanfejlesztő Kft.	Colliers Magyarország Kft. Holy Petra Tel: +36 1 336 4200, +36 1 336 4241 budapest@colliers.com petra.holy@colliers.com www.colliers.hu
	14 444						HUF 890										
Montevideo u. 16. Irodaház 1037 Budapest Montevideo utca 16.	9 000	N.A.	N.A.	6	237	3	11–12	Sagem Kft., Finite Kft., MSZKSZ	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	Proform Zrt.	Proform Zrt. Tel: +36 1 250 4288 Sápi Réka sapi.reka@proform.hu www.proform.hu
	13 000						2.5										
Montevideo u. 2/c. Irodaház 1037 Budapest Montevideo utca 2/c.	5 600	N.A.	N.A.	4	170	3	12	Equilor Kft., Holcim Zrt., Mentor Graphics Kft.	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	Proform Zrt.	Proform Zrt. Tel: +36 1 250 4288 Sápi Réka sapi.reka@proform.hu www.proform.hu
	8 000						2.5										
Montevideo u. 3. Irodaház 1037 Budapest Montevideo utca 3.	8 200	N.A.	N.A.	5	212	3	10–11	EuroMACC Kft., Agis Kft., Professional Publishing Kft.	✓	✓	✓	✓	–	✓	✓	Proform Zrt.	Proform Zrt. Tel: +36 1 250 4288 Sápi Réka sapi.reka@proform.hu www.proform.hu
	10 000						2.5										
Montevideo u. 9. Irodaház 1037 Budapest Montevideo utca 9.	10 500	N.A.	N.A.	6	310	3	11.5–12	Sanoma Budapest Zrt.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Proform Zrt.	Proform Zrt. Tel: +36 1 250 4288 Sápi Réka sapi.reka@proform.hu www.proform.hu
	15 000						2.5										
Multi Plaza Irodaház 1119 Budapest Fehérvári út 89–95.	8 549	2 193	74	2+1	70	1	9–13+VAT	N.A.	✓	✓	–	✓	✓	✓	–	KOMÉTA-B Kft.	KOMÉTA-B Kft. Kovács Melinda Tel: +36 1 205 5801 info@multiplaza.hu www.multiplaza.hu
	~11 000						HUF 1 410+VAT										
Népliget Center 1097 Budapest Könyves Kálmán krt. 11.	23 065	12 574	51	12	450	3	9–11	Ericsson Magyarország, COOP Hungary, Fressnapf, Papyrus, Hungarocontrol, Actavis, Hessyn	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	GLL Real Estate Partners	Horizon Development Kerekes István Tel: +36 30 396 8040 i.kerekes@horizondevelopment.hu www.nepliget-center.com
	28 678						HUF 1 070										
Óbuda Gate 1023 Budapest Árpád fejedelem útja 26–28.	12 900	4 141	70.3	5	265	3	10–14	L'Oreal, Sony, Regus	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	Peaksid Capital	Cushman & Wakefield Kft.: +36 1 268 1288 info.budapest@eur.cushmanwake.com www.cushmanwakefield.com Eston International: +36 1 877 1000 office@eston.hu, www.eston.hu
	13 942						HUF 1 290										
Office Campus 1097 Budapest Gubacsi út 6.	8 200	4 100	50	6	300	3	9.5	N.A.	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ImmoFinanz Services Kft.	ImmoFinanz Services Kft.: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu, www.immofinanz.com Robertson: +36 1 327 2050 office@robertson.hu, www.robertson.hu CBRE Kft.: +36 1 374 3040 cbrebudapest@cbre.com, www.cbre.com
	N.A.						3.1										
Office Garden 1. 1117 Budapest Aliz utca 1.	15 022	2 252	N.A.	6	350	5	11.5–12.5	Philips, Hewlett-Packard, Sió-Eckes, PQS International, GRT Holding	✓	–	✓	✓	✓	✓	–	Heitman	Corten Robertson Hungary Kft. Tel: +36 1 327 2050 office@robertson.hu www.robertson.hu
	26 000						3.5										
Office Garden 2. 1117 Budapest Aliz utca 2.	16 770	845	N.A.	6	311	5	12–12.5	Syngenta, Tata Consultancy, Eures, Shell, Pirelli, Bene	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	GRT Group	N.A. Robertson Hungary Kft. Tel: +36 1 327 2050 office@robertson.hu www.robertson.hu
	27 000						HUF 960										
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leasable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services						Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement	4 tube fancoil		

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m ²)	Bérbéradott-sági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérelti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m ²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások							Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Épület összterülete (m ²)						Havi szolgáltatási díj (€/m ²)		Étterem	24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemiellátás	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fűtés			
Oktogon Ház 1062 Budapest Aradi utca 8–10.	7 280	1 646	77	4	339	1	9	IND Kft., Millward Brown Hungary, Kelly Services	–	✓	✓	✓	–	✓	✓	HGA Capital	STRABAG PFS Zrt.	IVG Hungary Kft. Tel: +36 1 382 7560 office@ivg.hu www.ivg.hu www.oktogonhaz.hu
	N.A.						3,5											
Optima A 1138 Budapest Váci út 189–191.	5 500	1 800	67	2	85	3	10.5	N.A.	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Immofinanz Services Kft.	N.A.	Immofinanz Services Kft.: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu, www.immofinanz.com Robertson: +36 1 327 2050 office@robertson.hu, www.robertson.hu
	N.A.						3.4											
Optima B 1138 Budapest Váci út 187.	5 920	2 935	50.4	2	69+29	3	10–11	Borsodi, Zepter	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Tesco	Cushman & Wakefield	Cushman & Wakefield Tel: +36 1 268 1288 info.budapest@cushwake.com www.cushmanwakefield.com
	8 175						3.85											
ORCO Business Park 2040 Budaörs, Szabadság tér 117.	A:1 991, B:4 903, C:6 421	A:1 157 B:4 199 C:1 802	A:42 B:14 C:3	0 +2 +3	350	1	8.25– 12.25+VAT	General Motors Southeast, Tesa Tape, Kaiser+Kraft Kft.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ABLON Group	ABLON Group	ABLON Ingatlanfejlesztő Kft. Tel: +36 1 225 6600 ablon@ablon.hu sales@ablon.hu www.ablon-group.com
	A:3 850, B:6 389, C:7 876						4+VAT											
OTC Irodaház 1077 Budapest Wesselényi utca 16.	15 360	9 621 +1 499 +1 293	75	9	215	3	7.5– 11.5+VAT	PWC, ASUS, TME, IOTA, NetAcademia, Artelia	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	SEB Ingatlankezelési Kft.	Artelia Kft.	Artelia Kft. Tel: +36 1 479 6020, +36 1 479 6024, +36 30 970 2696 www.hu.arteliagroup.com contact@hu.arteliagroup.com agnes.vago-cseke@hu.arteliagroup.com
	16 660						4+VAT											
Parkway Irodaház 1087 Budapest Könyves Kálmán krt. 54–58.	22 000	1 518	N.A.	8	554	3	12.5–14	N.A.	✓	✓	✓	–	✓	–	✓	Raiffeisen Befektetési Alapkezelő Zrt.	N.A.	Eston International Tel: +36 1 877 1000 office@eston.hu www.eston.hu
	26 000						3											
Pódium Irodaház 1065 Budapest Nagymező utca 44.	5 719	0	100	2	87	N.A.	N.A.	UniCredit Bank	✓	✓	✓	–	✓	✓	✓	Nagymező utcai Projektfej- lesztési Kft.	First Facility Kft.	Nagymező utcai Projektfejlesztési Kft. Tel: +36 1 429 5050 Baráth Barbara: +36 1 429 5054 Fábián Zoltán: +36 1 485 1019 office@simmoag.hu www.simmoag.hu
	6 300						N.A.											
R70 1074 Budapest Rákóczi út 70–72. 	16 132	1 500	92	9	450	3–5	11–12	Keler, Develor, Allegroup	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	CA Immo	CA Immo/First Facility	CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. Tel: +36 1 501 2818 office@caimmo.hu, www.caimmo.com CBRE ESTON International
	17 261						HUF 1 100											
REsidence 1 Irodaház 1027 Budapest Kacska utca 15–23.	12 230	9 000	26	5	177	3	11.5– 12.5+VAT	AEGIS Media, Kirowski, PR Agent, Unis Group, Site Art, Futurmed, GNOCCO Étterem	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	KAFEX Kft.	BNP Paribas Real Estate Hungary Zrt.	RE project development Kft. Tel: +36 1 346 6400 www.raiffeisenevolution.com
	21 281						3.8											
REsidence 2 Irodaház 1027 Budapest Ganz utca 16.	4 993	1 500	70	2	79	3	11.5– 12.5+VAT	EPAMÉDIA, GNOCCO Cafe, Platinum Group, Boimedica, RE project development, ZEN Studio, CHEMINOVA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	KAFEX Kft.	BNP Paribas Real Estate Hungary Zrt.	RE project development Kft. Tel: +36 1 346 6400 www.raiffeisenevolution.com
	9 535						3.8											
River Estates Irodaház 1134 Budapest Váci út 35.	19 487	5 800	71	11	352	3	11–12	Citibank, DIGI Kft.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	CEE Property– Invest Kft.	First Facility Kft.	CEE Property–Invest Kft. Tel: +36 1 429 5050 Baráth Barbara: +36 1 429 5054 Fábián Zoltán: +36 1 485 1019 office@simmoag.hu www.simmoag.hu
	39 347						4											
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Cur- rently leas- able office space (sqm)	Space rented (%)	No. of eleva- tors	No. of park- ing spac- es	Mini- mum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services							Owner- ship	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement	4 tube fancoil			

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m²)	Bérbeadottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj (€/m²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Havi szolgáltatási díj (€/m²)						Étterem		24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil			
RiverPark Irodák 1093 Budapest Közraktár utca 30–32.	9 865	2 186	78	3+1	135	3	11.4-12.75	Henkel, Bisnode, Bellville Rodair	✓	✓	✓	✓	✓	✓	IVG Institutional Funds	STRABAG PFS Zrt.	Robertson Hungary Kft. Tel: +36 1 327 2050 office@robertson.hu www.robertson.hu
	N.A.						2.7										
Rumbach Center 1075 Budapest Rumbach Sebestyén utca 19–21.	6 800	0	100	2	110	3	11-13+VAT	Bipros Kft., Németh Ügyvédi Iroda, IMS Health Kft., Weco-Travel Kft., Britnirsh Airways	–	–	✓	✓	✓	✓	RBZ Kft.	BNP Paribas Real Estate Hungary	RE project development Kft. Tel: +36 1 346 6400 www.raiffeisenrevolution.com
	7 300						3.7+VAT										
Science Park 1117 Budapest Irinyi József utca 4–20.	N.A.	1 373	95	8+2	388	3	12	Ericsson, TATA, Swietelsky, GEA EGI	✓	✓	✓	✓	✓	–	Science Office Complex Kft.	AIG/Lincoln Kft.	Colliers Magyarország Kft. Tel: +36 1 336 4200, +36 1 336 4241 petra.holy@colliers.com, www.colliers.hu Eston International Zrt. Tel: +36 1 877 1000 gergely.kendelenyi@eston.hu, www.eston.hu
	29 497						HUF 1 250										
Spirál Irodaház 1134 Budapest Dózsa György út 128–130.	26 000	N.A.	100	15	431	3	11.5-12.5	NAV	✓	✓	✓	✓	✓	✓	GTC Ingatlanfejlesztő Zrt.	GTC Ingatlanfejlesztő Zrt.	GTC Ingatlanfejlesztő Gedai Bor: +36 1 412 3680 bori.gedai@gtc.hu Jones Lang LaSalle: +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu www.spiral.hu
	32 000						3.8										
Stefánia Park Budapest XIV., Stefánia út 101–103.	5 320	283	95	2	63	3	13.5	WTS Klient, bnt. Segafredo	✓	✓	✓	✓	✓	–	IVG Development	STRABAG PFS Zrt.	IVG Hungary Kft. Tel: +36 1 382 7560 office@ivg.hu www.ivg.hu www.stefaniapark.hu
	N.A.						3.3										
Stadium Irodaház 1093 Budapest Czuczor utca 2–10.	10 682	1 744	84	6	408	3	10.5-11.5	Nokia, Universitas, Iron Mountain, OTKA, ESSCA, NSN	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Wingprojekt 6 Kft.	STRABAG PFS Zrt.	WING Zrt. Tel: +36 1 451 4280 sales@wing.hu, www.wing.hu Eston International www.eston.hu, www.studiumirodahaz.hu
	36 000						HUF 1 200										
Szépvölgyi Business Park 1037 Budapest Szépvölgyi út 35–37.	9 300	760	92	6	240	3	11.5	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Immofinanz Services Kft.	N.A.	Immofinanz Services Kft. Tel: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu www.immofinanz.com
	N.A.						3.9										
Terrapark C tömb Phase I. 2040 Budaörs Puskás Tivadar út 14.	8 867	2 771	70	6	158	3	9-10	GDF Suez, S&T, Partner in PET Food, Ricoh, Flaga	✓	✓	✓	✓	✓	✓	„C” Ingatlanhasznosító Bt.	Terrapark Kft.	Terrapark Kft. Szilágyi Éva Tel: +36 23 423 323, +36 20 984 8999 info@terrapark.hu, szilagyi@terrapark.hu www.terrapark.hu
	N.A.						3										
Terrapark Next A&B 2040 Budaörs, Puskás Tivadar út 4., 12. 	A: 9 174, B: 17 042 A: 2 796, B: 2 911 A: 9 907, B: 20 055	A: 70, B: 83	A,B:5	A: 200, B: 251	1	A: 7.5-9.5, B: 9-11 2.5	Roche, Continental, Raiffeisen, Invitel, Pioneer, Carlsberg, Bellinda, Berlinchemie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	J.P. Morgan	Cushman & Wakefield	Cushman & Wakefield Tel: +36 1 268 1288 info.budapest@cushwake.com www.cushmanwakefield.com
The Quadrum Office Park 2220 Vecsés Lincoln út 1.	Phase I.: 5 390	2 549	46	Phase I.: 2	Phase I.: 459	3	10-12	Lufthansa Technik, UniCredit Bank, Nemzeti Közlekedési Hatóság Légügyi Hivatala, Nord Consult, Curver	✓	✓	✓	✓	✓	✓	AIG/Lincoln Kft.	AIG/Lincoln Kft.	AIG/Lincoln Kft. Balogh Boglárka Tel: +36 1 382 5100 info@aiglincoln.hu, bbalogh@aiglincoln.hu www.aiglincoln.hu
	Phase I-IV.: 22 000						4										
Újpesti Baross Irodaház 1047 Budapest Baross utca 79–89.	5 102	2 800	55	2	300	N.A.	HUF 2000+VAT	SHT Kft., CalExpert Kft., Postaktiv Kft., BOPA Kft., CertoNova	✓	✓	–	✓	✓	✓	Komplex Központ Zrt.	Komplex Központ Zrt.	Komplex Központ Zrt. Halász Éva Tel: +36 20 320 5008 halasz@komplex.hu baross@komplex.hu www.komplex.hu
	8 653						HUF 500+VAT										
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leasable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services						Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement			

„A” kategóriás irodaházak Budapesten

A-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m ²)	Bérbérlési arány (%)	Liftelek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérlési idő (év)	Havi bérleti díj (€/m ²)	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások							Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Épület összterülete (m ²)						Havi szolgáltatási díj (€/m ²)		Étterem	24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fűtő-cső			
Váci 188 Irodaház 1138 Budapest Váci út 188.	13 291	11 714	12	7	258	3	6.9-9.9	Euronet Zrt., Drávanet Zrt., LMG.L Invest Pénzügyi Zrt.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Orco Property Group	TVO Europe Property & Facility Man. Services Kft.	Orco Property Group Vojnár Zsuzsanna Tel: +36 1 880 7200 Tel: +36 20 586 7288 hungary@orcogroup.com, zvojnar@orcogroup.com www.orco-realestate.com
	14 889						3.9		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Váci 33 Irodaház 1138 Budapest Váci út 33.	15 100	1 647	89	5	382	3	12.45-13.5	Celanese Magyarország Kft., American Express Magyarország Zrt., OTP Alapkezelő Zrt.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	IG-Immobilien	Schmidt Management	Eston International Tel: +36 1 877 1000 office@eston.hu www.eston.hu
	17 381						HUF 900		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Váci Greens 1138 Budapest, Váci út 117–119.	15 600	~4 000	N.A.	6	269	N.A.	12.5	SYKES Central Europe Kft., Enterprise Communications Kft., GE Infrastructure	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	City View Tower Ingatlanhasznosító Kft., Atenor Group SA	BNP Paribas Real Estate Magyarország Zrt.	Atenor Group Hungary Kft. Borbély Zoltán Tel: +36 1 785 5208 borbely@atenor.hu, roman@atenor.hu www.vacigreens.hu, www.atenor.com
	16 500						~2.5		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Váci Utca Center 1056 Budapest Váci utca 81.	9 600	3 700	61	7	166	3	12	Acnielsen, Porr, ITL Group, Etalon-Informatika	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Váci utca Center Kft.	N.A.	Váci utca Center Kft. Tel: +36 1 411 0442 vacutca@vacutcacenter.hu www.vacutcacenter.hu
	21 000						HUF 1 270		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Vizváros Office Center II. 1027 Budapest Káposzta utca 6–12. 	12 745	1 600	87	6	233	3-5	12.5-13	Camex, Litner, Swedish, Embassy	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	CA Immo	CA Immo, Bilfinger	CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. Tel: +36 1 501 2818 office@caimmo.hu www.caimmo.com CBRE
	13 368						HUF 1 200		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
West End Business Center Irodaház 1132 Budapest Váci út 22–24.	28 000	1 053	N.A.	3+1	390	3	13-13.95	Ernst&Young Tanácsadó, Diageo, Sara Lee, Cinema City, Tower International, Euromedic, IFS	–	✓	✓	✓	✓	✓	✓	AEW Europe	BNP Paribas Real Estate Mo. Tan. és Ingatlankezelő Zrt.	Jones Lang LaSalle Tel: +36 1 489 0202 pal.tarcza@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu Cushman & Wakefield Tel: +36 1 268 1288 tamara.szanto@eur.cushmanwake.com www.cushmanwakefield.com
	43 500						HUF 1 288		–	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Westend Irodaház 1062 Budapest Váci út 1–3.	16 400	1 071	93	9	500	3	13-14	Unisys, Avaya, Oberbank, EMC, Salans	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	TriGranit	TriGranit Management	TriGranit Fejlesztési Zrt. Pallagi Ágnes Tel: +36 20 369 8998 apallagi@trigranit.com
	N.A.						4.5		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Xenter 13 1139 Budapest Pap Károly utca 4–6.	7 100	2 300	68	3	150	3	11.5	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ImmoFinanz Services Kft.	N.A.	ImmoFinanz Services Kft. Tel: +36 1 451 8040 office@immofinanz.hu, www.immofinanz.com Jones Lang LaSalle Tel: +36 1 489 0202 budapest@eu.jll.com, www.joneslanglasalle.hu
	N.A.						3.55		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
YBL Palota Irodaház 1053 Budapest Károlyi utca 12.	8 009	600	93	4	56	3	12-25	CMS Cameron McKenna LLP, Oppenheim Ügyvédi Iroda, Grafton Recruitment Kft., Statlogics Zrt., Palota Klub Étterem Kft. (Együttműködés Fröcsliget és Borbísztó)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	Y.B.L. Lindner Kft.	B+N Referencia Zrt.	Y.B.L. Lindner Kft. Tel: +36 1 411 0434 Vass Szilvia Tel: +36 1 411 0437 szvass@t-online.hu www.yblpalota.hu
	12 000						4.2		✓	✓	✓	✓	✓	✓	–			
Zászlós Irodaház 1052 Budapest Váci utca 19–21.	8 400	317	96	4	65	3	13	Fundamenta Lakáskassza Zrt., Volksbank Zrt.	–	✓	✓	✓	–	✓	✓	Müller Drogéria Magyarország Bt.	Müller Drogéria Magyarország Bt.	Müller Drogéria Magyarország Bt. Üzemeltetés Cseh Irén +36 1 411 2500 office@immomuellet.hu
	11 000						HUF 1600		–	✓	✓	✓	–	✓	✓			
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leasable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent (€/sqm)	Current major tenants	Services							Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement	4 tube fancoil			

„B” kategóriás irodaházak Budapesten

B-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m ²)	Bérbéradott-sági arány (%)	Liftelek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérelti idő (év)	Havi bérelti díj	Jelenlegi főbb bérleti	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Épület összterülete (m ²)						Havi szolgáltatási díj (€/m ²)		Étterem	24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil		
Andrássy 100 Irodaház 1062 Budapest, Andrássy út 100.	2 922	2 200	65	3	64	3	10-11.5	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	AIT Bürorel	IMV Hungária Ingatlankezelő Kft.	CBRE Bertók Zita Tel: +36 1 374 3040 cbrebudapest@cbre.com www.cbre.com
	5 375						HUF 1 077										
Angyal Irodaház 1095 Budapest Angyal utca 1–3.	6 200	1 024	83.5	2	47	1	from 5.5	PÖRY Erőterv, Securitas, Mérnöki Kamara	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Angyal Irodaház Kft.	STRABAG PFS Zrt.	WING Zrt. Tel: +36 1 451 4280 sales@wing.hu www.wing.hu
	9 786						HUF 1 050										
Arcadia Irodaház 1043 Budapest Lórántffy Zsuzsanna út 15/b.	5 137	1 372	73	1+2+1	N.A.	N.A.	7.8	N.A.	–	✓	–	–	–	–	Maltit Kft.	In-Management Kft.	In-Management Kft.
	11 160						3										
Ausztia Ház 1052 Budapest, Vármege u. 3–5.	3 362	1 160	65	2+2	40	1	7-10	TNS Hoffmann, Takenaka, ERM	–	–	✓	✓	✓	✓	Interbüro Kft.	Artelia Kft.	Artelia Kft. Nagy Judit Tel: +36 1 479 6020, +36 1 479 6035 www.hu.arteliagroup.com, contact@hu.arteliagroup.com, judit.nagy@hu.arteliagroup.hu
	N.A.						4.2										
B°60 Irodaház 1117 Budapest Budafoki út 60.	5 000	160	97	3	195	3	N.A.	N.A.	✓	–	–	✓	✓	✓	Beltex Ingatlan Kft.	Beltex Ingatlan Kft.	Beltex Ingatlan Kft. Tel: +36 1 382 7117 +36 30 222 8787 info@beltexingatlan.hu www.b60.hu
	9 500						N.A.										
Bajcsy Irodaház 1065 Budapest Bajcsy Zsilinszky út 57.	6 024	15	100	3	50	1	7	OFI, Baptista Szeretetszolgálat	✓	✓	–	✓	–	–	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt. Tel: +36 1 332 2200 bif@bif.hu www.bif-irodak.hu
	N.A.						HUF 1 400										
Bartók Udvar Irodaház 1115 Budapest Bartók Béla út 105–113.	3 500	300	91	2	280	1-3	6.5-8.5+VAT	IM27 Absolv Consulting Kft., Intellio Zrt., Valvoline Magyarország, Nexus Communication Kft., MetLife Biztosító Zrt.	✓	✓	✓	✓	✓	–	Bartók Next Kft., Bartók Projekt Kft.	Infogroup Menedzsment Kft.	Infogroup Menedzsment Kft. +36 1 481 4500, info@infogroup.hu www.infogroup.hu, www.bartokudvarhu CBRE: +36 1 374 3040 cbrebudapest@cbre.com, www.cbre.hu
	4 250						5+VAT										
BBC Benczúr Business Center 1068 Budapest Benczúr utca 47.	4 000	2 800	20	2+1	43	2	8	Novu Software, EMD, Actelion	–	✓	✓	✓	✓	–	Benczúr 47 Kft.	HPV Hungary Kft.	HPV Hungary Kft. Vida István Tel: +36 1 201 7290 +36 30 949 4303 stefan.vida@hpv.hu, www.hpvh.hu
	7 000						3.2										
Bihari Irodaház 1101 Budapest Üllői út 114–116.	5 657	5 657	0	2	40	1	5.5	N.A.	–	✓	–	✓	–	✓	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt. Tel: +36 1 332 2200 bif@bif.hu www.bif-irodak.hu
	N.A.						HUF 1 400										
Börze Irodaház 1037 Budapest Bécsi út 250.	2 960	1 625	45	1+1	90	1	6-10.5	Wellis Magyarország Kft., Aladdin-Lux Kft., Jungbunzlauer Kft., Merfol Kft., Csángó és Társa Kft.	–	✓	–	✓	–	–	Tordai és Tischler Kft.	Tordai és Tischler Kft.	Tordai és Tischler Kft. Mátrai Vilmos Tel: +36 30 957 8291
	4 600						4.5										
Buda Center 1061 Budapest Hegyalja út 7–13.	5 455	4 000	25	2	65	1	7-10	OASE, Dow Agro, Volksbank	–	✓	✓	–	–	✓	Buda Kereskedelmi Központ Kft.	First Facility Kft.	Buda Kereskedelmi Központ Kft. Tel: +36 1 429 5050 Baráth Barbara: +36 1 429 5054 Fábián Zoltán: +36 1 485 1019 office@simmoag.hu, www.simmoag.hu
	6 304						4										
Buda Plaza Irodaház 1117 Budapest Budafoki út 111–113.	2 980	830	72	2	50	1	9-12.05	N.A.	✓	✓	✓	✓	–	✓	N.A.	Buda Plaza Irodaház Kft.	Buda Plaza Irodaház Kft. Bratkovics Gáborné Tel: +36 1 203 0095, info@budaplaza.hu Renthungary.com Kft. www.renthungary.com
	4 970						HUF 1 260										
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leaseable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent	Current major tenants	Services						Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement	4 tube fancoil		

„B” kategóriás irodaházak Budapesten

B-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m ²)	Bérbéradottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj	Jelenlegi főbb bérlet	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail								
	Épület összterülete (m ²)						Havi szolgáltatási díj (€/m ²)		Étterem	24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás				4 csöves fan-coil							
Colville Irodaház 1116 Budapest Temesvár utca 20.	4 996	2 476	50	2+1	89	N.A.	from 5.5	Totaltel Kft., British Telecom, 4D Books Kft., Szem Kft.	✓	✓	–	–	–	✓	–	Colville Kft.	In-Management Üzemeltető Kft.	N.A.							
	9 948						3.9																		
Csalogány Ház 1027 Budapest Csalogány utca 23–33.	4 650	670	87	3	65	N.A.	10.8	BÁV Zrt., CONTROLL Training Oktatóközpont Kft., Hírtőzsde Holding Zrt.	–	✓	–	✓	✓	–	–	N.A.	AREX fm Ingatlanhasznosító Kft.	AREX fm Ingatlanhasznosító Kft. Tel: +36 1 325 2640 arexfm@arexfm.hu polgar.eszter@arexfm.hu www.arexfm.hu							
	6 900						3.4																		
Dobos Ház 1094 Budapest Tűzoltó utca 59.	3 796	0	100	1	19	1	6.5	Organica, Femtonics, Habostorta, AEGON	✓	✓	–	✓	–	✓	–	Dobos Ingatlanfejlesztési Kft.	Dobos Ingatlanfejlesztési Kft.	Dobos Ingatlanfejlesztési Kft. Eger Barbara Tel: +36 1 219 5707, +36 20 310 0502 egerb@dobosingatlan.hu www.dobosingatlan.hu							
	4 342						3.5																		
EXIMHÁZ 1065 Budapest Nagymező utca 46–48.	5 831	154	97.7	2	107	3	9+VAT	EXIMBank, MEHIB, Corvinus Zrt., H&S Corporation	–	✓	✓	✓	✓	✓	–	SEB-IMMOBILIA Ingatlankezelési Kft.	Artelia Kft.	Artelia Kft. Tel: +36 1 479 6020, +36 30 970 2696 www.hu.arteliagroup.com, contact@hu.arteliagroup.com, agnes.vago-cseke@hu.arteliagroup.com							
	N.A.						3.5+VAT																		
Fehérvári Irodaház 1114 Budapest Vásárhelyi Pál utca 2–6.	6 708	480	93	1	4	1	8	Magyar Telekom, Ring Csoport	–	✓	✓	✓	–	✓	–	Fehérvári úti Irodaház Kft.	PGM Immobile Kft.	Imre Zoltán Tel: +36 62 488 455, +36 62 555 821, +36 70 361 0314 izoli@realhungary.hu, www.realhungary.hu							
	8 787						1.3																		
Ganz Danubius Irodaház 1138 Budapest Váci út 184.	4 250	1 121	75	1	82	1	8.5	Nexon, Aveva, IMS	✓	✓	–	✓	–	–	–	Váci út 184. Business Center Kft.	Property Partners Kft.	Property Partners Kft. Hajszter Ákos Tel: +36 1 430 3200, +36 1 430 3205 prpoffice@prp.hu, a.hajszter@prp.hu							
	4 674						HUF 1 250																		
Griff Irodaház 1113 Budapest Bartók Béla út 152.	3 996	1 800	55	2	50	3 month	5+VAT	Hunguest Hotels Zrt., Arago Zrt., Maxweb Kft.	✓	✓	–	✓	✓	✓	–	Griff Invest Kft.	Griff Invest Kft.	Griff Invest Kft. Szilágyi Pálné Tel: +36 30 338 1174 irodahaz@hotelgriff.hunguesthotels.hu www.griffhotel.hu							
	6 206						7+VAT																		
Hungária Irodaház 1146 Budapest Hungária krt. 140–144.	4 405	184	96	3	43	2	7.5	N.A.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	B&V Hungária Kft.	B&V FM Kft.	B&V International Kft. Garami Kinga Tel: +36 1 471 5174 office@bvgroup.hu www.bvgroup.hu							
	5 208						3.5																		
Hungária Malomudvar 1095 Budapest, Soroksári út 48–54.	11 000	350	78	8	265	N.A.	4-7.5	Carbon Solutions Kft., Progressive Stúdió Kft., Régi Könyvek Bt., Infoterra Magyarország Kft., Budapest Főváros Kormányhivatala	✓	✓	–	✓	✓	–	–	Komplex Ingatlanhasznosító Kft.	Komplex Ingatlanhasznosító Kft.	Komplex Ingatlanhasznosító Kft. Halász Éva Tel: +36 1 217 6131, +36 20 320 5008 halasz@komplex.hu, office@komplex.hu www.komplex.hu							
	17 000						1.5-2																		
Hunyadi János út 162. 1116 Budapest Hunyadi János út 162.	2 950	1 200	57	2	100	N.A.	4-5	N.A.	✓	✓	–	✓	–	–	–	N.A.	AREX fm Ingatlanhasznosító Kft.	AREX fm Ingatlanhasznosító Kft. Tel: +36 1 325 2640 arexfm@arexfm.hu polgar.eszter@arexfm.hu www.arexfm.hu							
	5 000						3																		
Károly körút 9. Irodaház 1075 Budapest Károly körút 9.	3 100	1 018	N.A.	1	21	N.A.	8	CBA, Inter-Card Kft., K9 Residence	✓	✓	–	✓	✓	✓	–	CD Hungary Zrt.	CD Hungary Zrt.	CD Hungary Zrt. Tel: +36 1 325 7177 info@cdhungary.com www.cdhungary.com							
	N.A.						3																		
Kerepesi út 15. 1087 Budapest Kerepesi út 15.	2 900	1 500	47	1	62	N.A.	7-7.5	FŐTAXI Zrt.	✓	✓	✓	✓	–	–	–	N.A.	AREX fm Ingatlanhasznosító Kft.	AREX fm Ingatlanhasznosító Kft. Tel: +36 1 325 2640 arexfm@arexfm.hu polgar.eszter@arexfm.hu www.arexfm.hu							
	15 800						4.3																		
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leaseable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent	Current major tenants	Services						Ownership	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email								
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement				4 tube fancoil							

„B” kategóriás irodaházak Budapesten

B-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m ²)	Béreladottsági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérelti idő (év)	Havi bérelti díj	Jelenlegi főbb bérlők	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Havi szolgáltatási díj (€/m ²)						Étterem		24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil			
Litliner Irodaház 1047 Budapest Fóti út 56. +36 1 435 0026	4 383	1220	72	2	176	3 month	6	Nikon Kft., Quatroplast Kft., Unitas Kft., Numerus Gas Kft.	✓	✓	–	✓	✓	✓	Litliner Kft.	Litliner Kft.	Origo Industry Group Kft. Medaille Kft. Tel: +36 30 949 1835
	8 000						2										
Madách Irodaház 1074 Budapest Madách tér 3–4.	3 244	1 500	50	2	7	1	7.5	Európai Roma Jogok Központja, Magyar Könyvtárszövületi Kamara, Hungary Medical University	✓	✓	–	✓	–	✓	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt. Tel: +36 1 332 2200 bif@bif.hu www.bif-irodak.hu
	3 244						HUF 1 400										
Margit krt. Irodaház 1024 Budapest, Margit krt. 43–45.	4 000	1 756	N.A.	3	N.A.	N.A.	7-9	K&H Bank, Körmend és Vidéke Takarékszövetkezet, Free&Fit Kft., Magyar Ingatlanszövetség	–	✓	–	✓	–	✓	OTP Ingatlan Alap	CD Hungary Zrt.	CD Hungary Zrt. Tel: +36 1 325 7177 info@cdhungary.com www.cdhungary.com
	N.A.						2.5										
MÓDUSZ Irodaház 1087 Budapest Könyves Kálmán krt. 76.	5 500	1 100	80	2	138	N.A.	4.5-6.9	Poligon Mémóiroda, Magyar Egészségügyi Szakdolgozói Ka- mara, CAD-TERV Mémóiroda, Trasset R&D, Signal Biztosító	✓	✓	–	✓	✓	–	MÓDUSZ Zrt.	MÓDUSZ Zrt.	Kurucz Imre Tel: +36 20 929 2794, +36 1 477 7080 kurucz@modusz.hu www.moduszirodahaz.hu
	7 000						4.1										
Mogúrt Irodaház 1113 Budapest Bocskai út 77–79.	6 500	450	92	3	71	1	6.6	N.A.	✓	✓	–	✓	✓	–	MOGÚRT Kereskedelmi Zrt.	MOGÚRT Kereskedelmi Zrt.	Tel: +36 1 317 4052 www.mogurt.hu, office@mogurt.hu Rády Korinna Tel: +36 1 317 4052 titkarsag.mogurt@upcmail.hu
	7 500						3.3										
Mogyoród útja 42. 1151 Budapest Mogyoród útja 42.	4 950	3 700	25	N.A.	100	N.A.	3.5-6	N.A.	✓	✓	–	✓	–	–	N.A.	AREX fm Ingatlanhasz- nosító Kft.	AREX fm Ingatlanhasznosító Kft. Tel: +36 1 325 2640 arexfm@arexfm.hu polgar.eszter@arexfm.hu www.arexfm.hu
	6 200						3										
Műszertechnika Irodaház 1149 Budapest Róna utca 120–122.	8 000	800	90	7	110	1	7-10	Bravogroup Csoport, Hid Rádió Zrt.	✓	✓	–	✓	✓	–	Műszertechnika Holding Zrt.	Műszertechnika Holding Zrt.	Műszertechnika Holding Zrt.
	12 500						4										
North Point Budapest XIII., Róbert Károly krt. 64–66.	4 195	2 651	51	2	109	3	1-7	Saint Gobain AWT, Geers	–	✓	✓	✓	–	✓	Robert Károly krt. Irodaház Kft.	Raiffeisen Property International GmbH	DTZ Hungary Tel: +36 1 269 6999 +36 30 251 7914 budapest@dtz.com, nikollett.puschl@dtz.com www.dtz.com
	4 750						3.9										
P+P Kereskedőház 1046 Budapest Kiss Ernő utca 3.	3 124	312	90	4	225	1	from 5.3	N.A.	✓	✓	–	✓	–	✓	P+P Kereskedőház Kft.	P+P Kereskedőház Kft.	Fodor Attila Tel: +36 1 399 1520 +36 30 514 4450 fodor.attila@pplusz.hu www.pplusz.hu
	11 620						3.5										
Panoráma Ház 1134 Budapest Váci út 19.	3 954	1 954	51	1	62	3	9-10	BRÖKERNET, Suez Environment, Springfield	–	–	✓	✓	–	✓	Guardian Land Asset Management	Eston International	Eston International Tel: +36 1 877 1000 office@eston.hu www.eston.hu
	4 107						4.15										
Pest Center Irodaház 1071 Budapest Peterdy utca 15.	4 200	N.A.	N.A.	2	53	1	6-8	Lightware, NRSZH, ISS, City&Guilds	–	✓	✓	✓	–	✓	Pest Center Kft.	Pest Center Kft.	Pest Center Kft. Sándor Veronika Tel: +36 1 351 7662 +36 70 943 1501 office@pestcenter.hu
	4 600						3.3										
Pólus Pont Irodaház 1152 Budapest Szentmihályi út 137.	5 000	500	90	1	N.A.	2	5-6.5	Enternet	✓	–	–	✓	✓	✓	TriGranit	TriGranit Management	TriGranit Fejlesztési Zrt. Pallagi Ágnes Tel: +36 20 369 8998 apallagi@trigranit.com
	N.A.						4										
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Currently leaseable office space (sqm)	Space rented (%)	No. of elevators	No. of parking spaces	Minimum lease term (years)	Monthly rent	Current major tenants	Services						Owner-ship	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)						Monthly service charge (€/sqm)		Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry	Flexible wall placement			

„B” kategóriás irodaházak Budapesten

B-category offices in Budapest

Irodaház neve, címe	Nettó irodaterület	Jelenlegi kiadható terület (m ²)	Bérbéradott-sági arány (%)	Liftek száma	Parkolóhelyek száma	Minimális bérleti idő (év)	Havi bérleti díj	Jelenlegi főbb bérlet	Szolgáltatások						Tulajdonos	Irodaházat üzemeltető cég neve	Ingatlanügynökség/fejlesztő, telefon, honlap, e-mail
	Havi szolgáltatási díj (€/m ²)						Étterem		24 órás portaszolgálat	Mélygarázs	Helyi üzemeltetés	Kártyás beléptetés	Rugalmas válaszfalazás	4 csöves fan-coil			
Reno Udvar 1138 Budapest, Váci út 168.	6 000	2 700	55	2	200	1	5-4	Euronet Magyar, EHP Zrt., NET 54 Kft., Drávanet Zrt., Full Market Hungary Zrt.	✓	✓	–	✓	✓	–	ARI és IMMKER Kft.	ARI és IMMKER Kft.	Malinák Eszter Tel: +36 1 350 2055 www.renocourt.eu Tel: +36 30 601 1000 eszter.malinak@ari.hu
	16 000						1-5		✓	✓	–	✓	✓	–			
Start Irodaház 1116 Budapest, Temesvár u. 20.	6 859	2 450	64.2	2+1	89	1	4	N.A.	✓	✓	–	✓	–	✓	In- Management Üzemeltető Kft.	In- Management Kft.	Berty Pál Tel: +36 1 878 2700, +36 30 488 4332 www.in-management.hu, indotek@indotek.hu berty.pal@indotek.hu
	9 948						4		✓	✓	–	✓	–	✓			
Szent István Irodaház 1051 Budapest Szent István krt. 11.	N.A.	1 315	N.A.	1	0	1	8-9	N.A.	–	✓	–	✓	–	✓	N.A.	N.A.	Gulyás Gergely Tel: +36 30 480 0206 gulyas.gergely@happytenant.hu www.happytenant.hu
	3 965						3		–	✓	–	✓	–	✓			
Szent István tér Irodaház 1051 Budapest Szent István tér 11/b.	4 600	250	95	5	40	1	9	Danubius Hotels Group	✓	✓	✓	✓	✓	–	Interag Zrt.	Interag Zrt.	Interag Zrt. Erdős Bálint Tel: +36 1 374 7108 erdos.balint@interag.hu
	4 000						4		✓	✓	✓	✓	✓	–			
Szentkirályi Irodaház 1088 Budapest Szentkirályi utca 8.	3 548	1 198	66	2	20	1	5	N.A.	–	✓	–	–	–	–	Immo- Contact Ingatlanfejlt. és Hasznosító Zrt.	B&V FM Kft.	B&V International Kft. Garami Kinga Tel: +36 1 471 5174 office@bvgroup.hu, www.bvgroup.hu
	4 721						4.4		–	✓	–	–	–	–			
Teréz Irodaház 1066 Budapest Teréz krt. 62.	4 794	N.A.	N.A.	0	0	3	9.5	NKH, Szikra Bár	✓	✓	–	✓	–	–	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt. Tel: +36 1 332 2200 bif@bif.hu www.bif-irodak.hu
	8 100						5		✓	✓	–	✓	–	–			
Terrapark D tömb 2040 Budapest Liget u. 3/2	12 415	5 605	55	7	172	1	6-7	Welt 2000, Bioderma, Dexon Systems, Edco, GoodMills	✓	–	✓	✓	✓	✓	„Dora-Egy”, „Dora-Kettő” Ingatlanhasz- nosító Bt.	Terrapark Kft.	Terrapark Kft. Tel: +36 23 423 323, +36 20 984 8999 www.terrapark.hu, info@terrapark.hu szilagye@terrapark.hu
	N.A.						3		✓	–	✓	✓	✓	✓			
Twin Office Center 1135 Budapest, Szegei út 35.	5 704	5 704	0	4	63	2	6-7	N.A.	✓	✓	–	–	✓	✓	Szegei úti Ingatlanke- zelő Kft.	First Facility Kft.	S IMMO Hungary Kft. Tel: +36 1 429 5050 Baráth Barbara: +36 1 429 5054 Fábián Zoltán: Tel: +36 1 485 1019 office@simmoag.hu, www.simmoag.hu
	8 116						4		✓	✓	–	–	✓	✓			
Városmajor Irodaház 1121 Budapest, Városmajor u. 12–14.	4 531	1 285	80	2	37	1	7.5-9	NET Zrt., Axelspringer	–	✓	–	✓	✓	✓	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt. Tel: +36 1 332 2200 bif@bif.hu www.bif-irodak.hu
	4 966						HUF 1 100		–	✓	–	✓	✓	✓			
Victor Hugo Irodaház 1132 Budapest Victor Hugo utca 18–22.	3 040	97	97	3	50	1	9	Business Telecom, Szervetnet, Integrity	–	✓	–	✓	–	✓	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt.	Klausz Kft.	Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési Nyrt. Tel: +36 1 332 2200 bif@bif.hu, www.bif-irodak.hu
	N.A.						HUF 1 150		–	✓	–	✓	–	✓			
Videon Irodaházak 1021 Budapest Hüvösvölgyi út 54.	7 000	1300	81	N.A.	120	1	7.5-8.5	N.A.	✓	✓	–	✓	✓	–	Videon Holding Zrt.	PannonFacility Kft.	Tel: +36 1 392 1220 www.videon.irodahaz.info
	9 100						3-4		✓	✓	–	✓	✓	–			
Zugló Irodacentrum 1145 Budapest Szugló utca 9–15.	5 500	3 500	36	3+1	25	1	5-10+VAT	Szinapszis Kft., Maxaldo Kft., Infopatika Kft., Winform Kft., PoliComputer Kft.	✓	✓	✓	✓	–	✓	CEE Group	CEE Group	Renthungary.com Kft. Tel: +36 70 702 9867 www.renthungary.com
	9 500						4+VAT		✓	✓	✓	–	✓	–			
Name, address of the office center	Net office space (sqm)	Cur- rently leas- able office space (sqm)	Space rented (%)	No. of eleva- tors	No. of park- ing spaces	Mini- mum lease term (years)	Monthly rent	Current major tenants	Services						Owner- ship	Name of company operating the office building	Leasing agent/developer, phone, website, email
	Total gross size of the building (sqm)	Monthly service charge (€/sqm)	Restaurant	24 hour porter services	Underground parking	On-site operations staff	Card operated entry		Flexible wall placement	4 tube fancoil							

Az „A” kategóriájú 4,970 m²-nél és a „B” kategóriájú 2,700 m²-nél kisebb nettó irodaterülettel rendelkező irodaházakat hely hiányában nem állt módunkban megjelölni.
Az információkat a REsource gyűjtötte össze, a teljesség igénye nélkül. Az adatok a 2013. október 14-i állapotnak felelnek meg, és az ingatlanfejlesztőktől és -tanácsadóktól származnak.
Due to limited space, we are unable to present office buildings with less than A-category 4,970 sqm, B-category 2,700 sqm of net office space. The list was compiled by REsource.
No claim is made as to the completeness of the information. The data-base is compiled from information by real estate developers and agencies as October 14 2013.

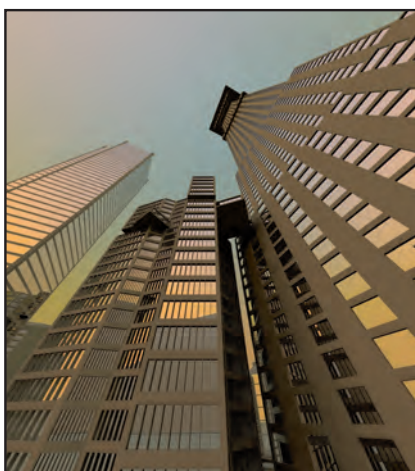


VÁCI UTCA CENTER
1056 Budapest,
Váci u. 81.

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

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

HIRDETÉS

Magyar Telekom Nyrt. eladó és bérelhető ingatlanok

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



Budaörs Gyár u. 2.

Funkció: raktár-bázis
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

TIME TRAVEL

NOW AVAILABLE



Thanks to our valid building permits and leading expertise,
we can deliver your facility in next to no time at all.

If you have special requirements
we will deliver your new modern logistics facility
to the highest international standards,
as well as your individual needs.

If you prefer a turnkey solution
we have a wide range of facilities
available to lease now.

www.prologiscee.com



Your local partner to global trade

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

PERFECTLY SUITS YOU

Tailored to Your Company



- EXCELLENT VISIBILITY
- EXCLUSIVE LOCATION
- ERGONOMIC DESIGN
- ENERGY EFFICIENCY



DELIVERY 2014 Q2



Vision Towers - THE VISION OF SUCCESS!

Váci way - Dózsa György way intersection, district 13th, Budapest
(at Dózsa György M3 metro station)

Vision Towers has been chosen by leading companies:



FUTUREAL
OFFICES

Leasing: **(+36 70) 978 4836**
www.futureal.hu