

RE SOURCE

A Portfolio.hu -csoport tagja

Portfolio FM 2014

2014. május 14. Hotel Sofitel, Budapest



Coming back to life – Time for new projects?
Indul az élet:
Jöhetnek az új projektek?



ELEMZÉS
Energia-
beszerzés
felsőfokon

INTERJÚ
Mit óhajt a bérlő?
– Fábri Gabriella,
ConvergenCE

ELEMZÉS
Hol a helyünk
a KKE
régióban?

FÓKUSZ
FM, PM, AM,
épületgépészet,
irodatechnika

PROPERTY

Investment Forum *2014*

2014. november
Budapest



TOVÁBBI INFORMÁCIÓK ÉS REGISZTRÁCIÓ:

www.portfolio.hu/rendezvenyek • konferencia@portfolio.hu
Tel.: +36 1 327 40 86 • sales@portfolio.hu



TRIGRANIT
FEJLESZTÉSI ZRT.



Portfolio

Konferencia

www.portfolio.hu/konferencia



CÍMLAPSZTORI

Jelenleg a legfrissebb megállapítás a lakáspiaccal kapcsolatban az, hogy sosem volt még ilyen rossz. Nagyítóval is nehéz örömteli statisztikát találni, már ha az ember egy fejlesztő szemével vizsgálódik. Vannak azonban jelek, amelyek azt üzenik, hogy elindult egyfajta fordulat az új építésű lakások tekintetében. Korai lenne természetesen felpörgő piacról, kiváló lehetőségekről beszélni, azonban már érdemes legalább elgondolkodnunk az újjászülető magyar újlakás-piac lehetőségein.

5–10 Rövid hírek

Brief news

CÍMLAPSZTORI | COVER STORY

10–15 Itt az ideje a

lakásfejlesztésnek?

Is it time for new housing projects?

INTERJÚ | INTERVIEW

16–19 Mit óhajt a bérlő? –

A tudatos property menedzsment

What are the tenant wishes?

ELEMZÉS | ANALYSIS

20–23 Célkeresztben a

kereskedelmi ingatlanok

Commercial buildings in focus

ELEMZÉS | ANALYSIS

24–27 Hol a helyünk a régióban?

Where do we stand in the region?

INTERJÚ | INTERVIEW

28–31 A fizika nem hazudik, és holnap sem fog

Physics never lies therefore it won't tomorrow

ELEMZÉS | ANALYSIS

32–35 Ketyeg az időzített bomba a társasház-kezelési piacon

A time bomb is ticking

LISTA | LIST

26–42 Asset, facility és property menedzsment cégek

Asset, Facility & Property management companies

Épületgépészeti, irodabútor-forgalmazó és irodatechnikai cégek

Building engineering companies



INTERJÚ

Az PM-FM kérdésekben a válság hatására egyértelműen tudatosabbak lettek a bérlők és a tulajdonosok. Utóbbiak egyre inkább átlátják, hogy mennyire fontos számukra a bérlő. Nagy hangsúlyt fektetnek arra, hogy kik azok, akik a bérlőkkel foglalkoznak napi szinten, és hogyan tudnak megfelelni azok elvárásainak – vallja Fábri Gabriella, a ConvergenCE ingatlankezelési igazgatója.

ELEMZÉS

Noha lassú, de folyamatos expanzió jellemzi a társasház-kezelési piacot Magyarországon, a gombamód szaporodó társasházkezelő vállalkozásoknak aligha van könnyű dolguk. Az egyik legfőbb probléma továbbra is az, hogy a társasházakat is érzékenyen érinti a gazdasági helyzet. Szintén jókora kihívást jelent az épületek folyamatos állagromlása, illetve a hatalmas, gyakorta ésszerűtlen árverseny a piacon.

INTERJÚ

Az energiakereskedelemben egyre inkább felértékelődnek a kapcsolódó szolgáltatások, bár a hazai vállalatok többsége az energiabeszerezés során még mindig sokszor csak az ár alapján dönt. A tapasztalat azt mutatja, hogy a mérnöki pontossággal kivitelezett energiahatékonysági projektek mindig képesek tényleges megtakarításokat eredményezni. Priegl Gáborral, a CYEB-csoport nemzetközi üzletfejlesztési igazgatójával beszélgettünk.

Portfolio

Konferencia

www.portfolio.hu/konferencia

FM
2014

2014. május 14.
Budapest, Sofitel Hotel

INFORMÁCIÓ ÉS REGISZTRÁCIÓ: www.portfolio.hu/rendezvenyek • konferencia@portfolio.hu, sales@portfolio.hu • Telefon: +36 (1) 327 4086



Major Katalin
Felelős szerkesztő//major@portfolio.hu

Elő a tervekkel!

Az elmúlt egy évben egyre többször és egyre nagyobb meggyőződéssel hangzott el magyar ingatlanpiaci körökben, hogy a hazai fejlesztési piacon 2014 lesz a fordulat éve. A válság több százezer négyzetméternyi új projektet állított parkoló pályára, csaknem 600 ezer négyzetméternyi, értékben 1,6 milliárd eurónyi fejlesztés toporog a startvonal előtt, és most valóban több jel utal arra, hogy itt az ideje elővenni azokat a terveket az asztalírókból. A hazai makrogazdasági mutatók javulása, az irodapiac releváns mutatói, az új fejlesztések volumenének és a lakás-adásvételi tranzakciók számának növekedése mind bizakodásra adnak okot. Aktuális számunkban többek között ennek a kérdésnek a körbejárására vállalkoztunk. A tavasz ebben az évben is az ingatlankezelésről-ingatlanüzemeltetésről szól nálunk, fókusztemánkat és soron következő konferenciánkat is ennek a kérdéskörnek szenteltük. Üzemeltetőkkel, energiakereskedőkkel, biztosítási és banki szakértőkkel beszélgettünk az energiabeszerzés rejtelméről, az energiapiacok megnyitásából adódó költség-megtakarítási lehetőségekről, a bérlők és bérbeadók tudatosságáról és a hazai társasház-kezelési piac sajátos problémáiról. A május 14-én megrendezésre kerülő Portfolio FM 2014 konferencián a kereskedelmi ingatlanok kezelése mellett idén első alkalommal nagyobb teret adunk majd a társasházak hatékony kezeléséről és üzemeltetéséről szóló vitáknak, ezeken túl pedig igyekezünk sorra venni mindent, ami az ingatlankezelés és -üzemeltetés területén aktualitásként és állandó témaként felmerülhet – a szolgáltatásminőség-költségsökkentés dilemmájától a PM-FM felértékelődésén át az energiahatékonyságig, a problémás bérlőktől és az ingatlanok adózásáig.

Dust off your plans!

In the past twelve months Hungarian real estate professionals stated more and more often and with increasing conviction that 2014 will bring the turning point for the Hungarian development market. The crisis brought several hundred thousand square meters of new projects to a halt: nearly 600,000 square meters of developments worth 1.6-billion euros are waiting to take off. In fact, many signs suggest that it is time to take those plans out of the drawer. The relevant indicators for the office market the growth of volume in new developments as well as the number of residential real estate transactions, and the improvement of domestic macroeconomic indicators, give us reasons to be hopeful. Among others this will be one of the main topics that we will investigate in our current issue. In the spring of this year we once again focus on property management and facility management, so we have dedicated our focus topic and our next conference to this issue. We talked to facility managers, energy traders, insurance and banking experts about the secrets of energy procurement, resulting from the opening up of the energy markets, the increasing competition among corporate consumers, the growing importance of energy procurement consultants, the consciousness of tenants and lessors, and the specific problems of the Hungarian apartment building management market. The Portfolio FM 2014 Conference will provide more of an opportunity to discuss efficient management and the operation of residential apartment buildings for the first time, in addition to the management of commercial properties. We will also try to talk about all current as well as ongoing issues relating to PM and FM, from the dilemma of service quality versus cost cutting through to the increasing importance of PM-FM to energy efficiency, problem tenants and property taxation.



RE SOURCE IngatlanInfo

Minden, ami ingatlan

További hírekért, elemzésekért látogasson el a honlapunkra! www.resourceinfo.hu

resourceinfo hírlevél

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

Felelős szerkesztő | Editor-in-chief

Major Katalin – major@portfolio.hu

Szerzők | Contributors

Ditrőy Gergely, Nagy Bálint, Patkó Gábor

Szerkesztőségi munkatárs | Advertising coordinator

Barta Krisztina, Tajnáfői-Vida Éva

Fordító | Translator

Nagy András

Olvasószerkesztő | Hungarian copy editor

Maruszkó Judit

Angol korrektúra | Copy editor

Sofia Hum

Fotó | Photo

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

Értékesítés | Sales

Bácsa Attila – bacs@portfolio.hu

Felelős kiadó | Publisher

Bán Zoltán

NET Média Zrt.

1033 Budapest, Polgár u. 8–10.

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

E-mail: resource@portfolio.hu

www.resourceinfo.hu

HU ISSN 1419-4392



A Resource IngatlanInfo bármely részének másolásával és terjesztésével kapcsolatos 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 megjelentetett hírek, információk alapján gazdasági, pénzügyi döntést kívánnak hozni, úgy előzőleg az információk megfelelőségét, valóságtartalmát ellenőrizték. A megjelenő információk esetleges valótlanosságából, pontatlanságából eredő károkért a NET Média Zrt. mindennemű felelősséget kizárja.

Portfolio.hu

Így indult el a 4-es metró

Március 28-án Orbán Viktor miniszterelnök és Tarlós István főpolgármester ünnepélyes keretek között átadta a 4-es metró. Az új vonal sorsa – ahogyan az már az ilyen hatalmas léptékű beruházásoknál lenni szokott – szerfelett hányatott volt, finanszírozási Canossa-járás, politikai csatározások, közfelháborodás és ellentmondásos szakmai értékelések kísérték hosszú útját. Arról, hogy jó-e nekünk a 4-es metró vagy sem, végtelen számú oldalon keresztül írhatnánk, így erre most nem vállalkozunk, örülünk inkább annak, hogy az 1972-ben megszületett terv végre valósággá vált, és ezzel 24 év után újra bővült a főváros metróhálózata.

A 4-es metró felszíni munkái 2004-ben indultak meg, majd 2007-ben az alagutak kivitelezésének is nekiláttak, az új vonal építésével párhuzamosan – elsősorban a felszíni megállók kialakításához kapcsolódóan – számos közterület-felújítás is megvalósult, ami szintén sokat ad a városnak. A vonal Kelenföld vasútállomás megállóval indul, és a II. János Pál pápa térnél ér véget. Érdeemes megemlíteni, hogy a 4-es metró megállóinak kialakítására és designjára rendkívüli

figyelmet fordítottak a tervezők. Két állomás, a Szent Gellért téri és a Fővám téri metróállomások az Architizer.com építészeti portál versenyét is megnyerte.

Az új metróvonal a három budapesti nehézmétro közül a legrövidebb, valamint a legkevesebb megállóval, a legrövidebb peronnal és a legrövidebb szerelvényekkel működik. A hivatalos menetrend alapján egyben a leglassabb is lesz, legalábbis ezt az eredményt kapjuk, ha elosztjuk a vonalhosszt a menetidővel. Ennek oka feltehetően a sűrű megállókiosztás, ami miatt sok kritika érte a 4-es metró. A 4-es metró építési projektje eredetileg tartalmazott volna egy második ütemet is a Keleti pályaudvar és a Bosnyák tér között, ami hasznosabbá tette volna a járatot Északkelet-Pest számára, ezt azonban finanszírozás hiányában határozatlan időre elhalasztották. A 4-es metró végül 452,5 milliárd forintból készült el, csaknem 300 milliárddal többért, mint ahogy annak költségét 1996-ban a megvalósíthatósági tanulmány megjelölte.

Az első szakaszt utasforgalmi próbaüzemre 2014. március 28-án 9 órakor adták át, az utasforgalom 12 órától indult meg.



600 ezer négyzetméternyi startra kész projekt

Háromévi folyamatos visszaesés után idén várhatóan elrugaszkodik a mélypontról az ingatlanfejlesztés Magyarországon. Az **Ingatlanfejlesztői Kerekasztal Egyesület** (IFK), amely az ágazat legnagyobb vállalatait fogja össze, 2014-ben 152 millió eurónyi beruházásra és 71 ezer négyzetméternyi ingatlan felépítésére számít, ami értékben 29, alapterületben pedig 41 százalékos bővülést jelent az előző évhez képest. Fontos azonban megjegyezni, hogy ez még mindig alig haladja meg a 2004-es szintet, amikor is 139 millió eurónyi fejlesztésbe vágta bele az IFK-tagok. Ez azt jelenti, hogy még mindig nagyon messze van a 2008-ban mért 1,31 milliárd eurós csúcsteljesítmény. Az IFK tagvállalatai 2013-ban mindössze 108 millió euró értékben valósítottak meg fejlesztéseket, ami 13 éve a leggyengébb teljesítmény volt. „Három év után ez lesz az első alkalom, hogy az ingatlanfejlesztés teljesítménye javul. Az okok között szerepel a makrogazdasági mutatók és ezáltal a befektetői bizalom javulása, a GDP mértékének növekedése, aminek köszönhetően az ingatlanfejlesztők késznek mutatkoznak akár spekulatív jellegű beruházások indítására is. További lökést adhat a növekedési hitelprogram második lépcsőjében kereskedelmi ingatlanfejlesztésre fordítható, olcsó hitelek megjelenése” – véli Takács Ernő, az IFK elnöke.

A Futureal kivásárolta a NoVa Park bevásárlóközpont tulajdonjogát

A **Futureal Csoport** kivásárolta a lengyelországi Gorzów Wielkopolski-ban található *NoVa Park* bevásárlóközpont teljes tulajdonjogát. A fejlesztés a Futureal Csoport és a **Caelum Development** közös vállalkozásában valósult meg, utóbbi eddig 50 százalékos tulajdonhányadot birtokolt a projektben. A NoVa Park volt a Futureal Csoport első, Partnerségi Programja keretében megvalósított beruházása. ▶



VÁRKERT BAZÁR

A 2012 áprilisában átadott NoVa Park 25 százalékos éves látogatatszám- és forgalom-növekedésével az egyik legjelentősebb bevásárlóközponttá vált az egymillió lakossal rendelkező Lubuskie tartományban. Az üzletközpont 32 400 négyzetméteres területén több mint 140 kiskereskedelmi egység, számos nemzetközi és lengyel márka kapott helyet, köztük olyanok is, amelyek még nem voltak jelen a helyi piacon, például: a **Stradivarius**, **Pull and Bear** és a **C&A**.

Eladta bombaprojektjét a TriGranit

Az **Europa Fund III** megbízásából az **Europa Capital** vegyesvállalati partnereivel, a **TriGranit Fejlesztési Zrt.**-vel és a **Lengyel Államvasutakkal** (PKP) közösen sikeresen értékesítette a **Poznan City Center** bevásárló- és szórakoztatóközpontot.

A nemrég megnyitott 58 ezer négyzetméter bérbe adható területtel (GLA) és összesen 164 ezer négyzetméter beépített területtel (GBA) rendelkező komplexumot a **Resolution Real Estate Fund IV** és az **ECE Prime European Shopping Centre Fund** vette meg. A tranzakció értékét a felek nem hozták nyilvánosságra.

A TriGranit által fejlesztett bevásárló- és szórakoztatóközpont 2013 októberében nyitotta meg kapuit, a központ része egy új közlekedési csomópont is busz- és vasútállomással. A Poznan City Center (PCC) működésének alig négy hónapja alatt közel ötmillió látogatót fogadott, meghaladva a 40 ezer főt naponta. A vállalat a közeljövőben

megkezdte a projekt harmadik szakaszának fejlesztését, amely „A” osztályú irodákat és egy ötszallagos hotelt foglal magában.

Megállapodott az Immofinanz és a BNP Paribas Real Estate

Az **Immofinanz Csoport** egy összesen 52 090 négyzetméteres portfólió kezelésével bízta meg a **BNP Paribas Real Estate Magyarország Tanácsadó és Ingatlankezelő Zrt.**-t. A portfólió hat, Budapest központi és északi részén található irodaházból áll. A három legnagyobb épület a **Greenpoint 7**, a **Szépvölgyi Business Park** és a **Central Business Center**. Ezzel az új megbízással a BNP Paribas Real Estate Ingatlankezelő 247 100 négyzetméteres portfóliót kezel Magyarországon. A cég ingatlankezelési üzletága

Európában 14 országban és 500 városban van jelen, ahol csaknem 36 millió négyzetméternyi ingatlanterületet kezel.

Átadták a Várkert Bazárt

Április 3-án **Orbán Viktor** miniszterelnök adta át a megújult **Várkert Bazárt**, pontosabban annak első, rohamtempóban befejezett részét. A régóta elhanyagolt épület-együttes rekonstrukciója tavaly februárban kezdődött. Most a felújított – eredetileg **Ybl Miklós** által tervezett részek – átadása történt meg, a második ütem pedig az új részek építését tartalmazza, melynek keretében az I. kerület jelentős része megújul.

Az épületben összesen 2500 négyzetméternyi kiállítóteret fogadja a látogatókat, és egy 900 négyzetméteres rendezvényterem is helyet kapott. Az Ybl tervei alapján épült komplexumból 8988 négyzetméternyi épületrészt újítottak fel, a mélygarázzsal együtt pedig 17 722 négyzetméternyi új terület építenek hozzá. Továbbá 8734 négyzetméter nagyságú kertet és udvart is kialakítanak, amely a várakozások szerint 250 ezer látogatót vonzhat évente.

Magyarország a listák élén

A **Financial Times** csoporthoz tartozó **fDi Magazin** legfrissebb rangsora szerint



NOVA PARK

2014-2015-ben Budapest Kelet-Európa tőkebefektetés szempontjából legvonzóbb városa. A régiós aranyérem mellett a kate-góriákat összesítő „TOP 10 Major Euro-pean cities” átfogó értékelésben Budapest – egyedüli kelet-közép-európai városként, Moszkvát megelőzve – a 9. helyen végzett. Az fDi Magazin nagydíját *Berényi János*, a HITA (Nemzeti Külgazdasági Hivatal) elnö-ke vette át cannes-i MIPIM-en.

Emellett az első tízbe rangsorolták hazánkat költséghatékonyság (7. hely), FDI stra-tégia (8. hely) és üzleti környezet (5. hely) alapján is. Magyarország két régiója pedig felkerült a legversenyképesebb TOP 10-es listára: költséghatékonyági szempontból a dél-dunántúli régió 6. helyezést ért el, míg a nagyméretű régiók versenyében Észak-Alföld a 3. helyet kapta.

országokban a következő években 10 gyá-rat építhetnek fel, amelyek között megta-lálható egy kijevei kenyérgyár, az ukrainai **Procter & Gamble** gyár, egy lisztártó, egy oroszországi logisztikai központ és egy gyógyszergyár is. A beruházások ösz-szes építési területe meghaladja a 100 ezer négyzetmétert.

A nagymértékű fejlődéshez szervezeti átalakítás is társult, 2014-től KÉSZ Inter-national néven külön üzletág fogja össze a nemzetközi cégeket. A tavalyi év sem volt unalmas, hiszen 2013-ban megnyi-tották a belorusz képviseletüket, amelynek magyarországi nagykövetségét is a KÉSZ építheti Budapesten. Mindezek mellett tavaly adták át az eddigi legnagyobb ukrán referenciájukat, egy 60 000 négyzetméter alapterületű édességgyárat is.

épületet a **Horizon Development** élesztette újjá a 2011-ben elindított rekonstrukcióval. A ház legnagyobb bérelője a **Pricewater-houseCoopers**, amely a Bajcsy-Zsilinszky út és a Stollár Béla utca sarkán álló 14 ezer négyzetméteres épület közel háromne-gyedében bérrel exkluzív irodaterületeket. A tanácsadó cég budapesti irodájának székke-lyeül teszi meg az épületet.

A rekonstrukció során a ház külseje visz-szakapta eredeti megjelenését, belső terei, műszaki szerkezete, épületgépészeti rend-szere viszont a legkorszerűbb elvek alapján újult meg.

„A ház bérbeadottsága már most, a meg-nyitáskor 65 százalékos, jelenleg három iro-daszint vár még bérlőre, ezekre elég komoly az érdeklődés” – mondta el Kerekes István, a cég bérbeadási igazgatója az átadás előtti sajtótájékoztatón. „Az irodaházat abszolút prémium kategóriába pozicionáljuk. Az épület olyan ismert belvárosi, felső kategó-riás irodaházakkal fog versenyezni, mint a *Bank Center* vagy a *Roosevelt 7-8*” – fejtette ki. A még fennmaradó 4500 négyzetméter üres terület bérleti díja 17-21 euró/nm kö-zött alakul.

Ukrán kenyérgyárat is építhet a magyar KÉSZ

Idén már Oroszországban, Romániában, Szerbiában, Fehéroroszországban és Uk-rájnában is jelen van a **KÉSZ**. Ezekben az

Átadták az Eiffel Palace Irodaházat

Átadták a *Pesti Hírlap* és a *Zrínyi Nyomda* egykori székházaként működő *Eiffel Palace Irodaházat*. Az eredetileg 1893-ban átadott

HIRDETÉS

Magyar Telekom Nyrt. eladó és bérelhető ingatlanok

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



Budaörs
Gyár u. 2.

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



Budapest, XI.
Budafoki út 59.

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



Sopron
Széchenyi tér 7-10.

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



Budapest XV.
Kert köz 20.

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

Eiffel Palace office building handed over

Eiffel Palace, the former headquarters of Pesti Hírlap and the Zrinyi printing office has been completed. The building originally opened in 1893 and was renovated by Horizon Development in 2011. The largest tenant is PricewaterhouseCoopers which occupies almost three quarters of this exclusive office space at the Bajcsy-Zsilinszky Road and Stollár Béla street address. The consulting firm made the office its Budapest headquarters.

After the reconstruction, the building regained its original appearance. However the building's interiors and engineering systems have all been renovated according to the most modern standards. A five-level underground garage was built underneath.

"The house is 65% occupied already at the opening. Currently three stories of office space are still empty, however there has been a lot of interest", said István Kerekes the company's Leasing Director at the press conference. "The office building is clearly premium category. It will compete with well-known high-end buildings such as The Bank Center or Roosevelt 7-8", he explained. The rental fee for the remaining 4500 sqm is between 17-21 Euro per sqm.

Futureal to buy out NoVa Park's total share

Futureal has agreed to fully buy out the NoVa Park shopping center in Gorzów Wielkopolski, Poland. The project was a joint development between Futureal Group and Caelum Development, the latter having had a 50% share in the project. NoVa Park was Futureal's first joint project.

The shopping mall was completed in April 2012 and has become one of the largest shopping centers in the Lubuski region (with 1 million inhabitants) with a 25% increase in the number of visitors and turnover. NoVa Park currently has over 140 retail outlets on 32,400 square meters (sqm) of floor space. Several international and Polish brands are present such as Stradivarius, Pull

and Bear and C&A, which were not present in the market in the past.

Várkert Bazaar opening

Prime Minister Viktor Orbán opened the new Várkert Bazaar on the 3rd of April, or more precisely, the first part, which has



EIFFEL PALACE

been hastily finished. The reconstruction of the long-neglected building started last February. The completed part was originally designed by Ybl, and the second phase includes the construction of new areas, after which the majority of the I. district will be renovated. The renovation of Lánchíd Street will be finished alongside the Danube port and underground garage building. The construction of this second phase is expected to be completed by the 28th of August.

The building includes a 2,500 sqm exhibition space and a 900 sqm meeting room. 8,988 sqm of the building designed by Ybl was renovated and together with the garage, 17,722 sqm of new space will be added. In addition, an 8,734 sqm garden and courtyard will be built which is expected to attract 250-thousand visitors each year.

Hungary tops the lists

Budapest has been ranked the most attractive city in Eastern Europe in 2014-15 from a foreign direct investment (FDI) point of view by fDi Magazine, a supplement to the Financial Times. In addition to its regional gold medal, Budapest, the only Eastern

European city on the list, ranked 9th in the "Top 10 Major European Cities Overall" which is a comprehensive assessment combining all of the categories. Budapest came in just ahead of Moscow. The fDi Magazine's Award was received by János Berényi, President of The Hungarian Investment and Trade Agency (HITA) in Cannes.

Additionally, Hungary was ranked among the top 10 in terms of cost effectiveness (7th place), FDI strategy (8th place) and business friendliness (5th place). Two Hungarian regions entered the top 10 most competitive regions. The South Transdanubian region ended up as the 6th most cost-effective region, while the Great Plain and North region were ranked 3rd among the large European regions.

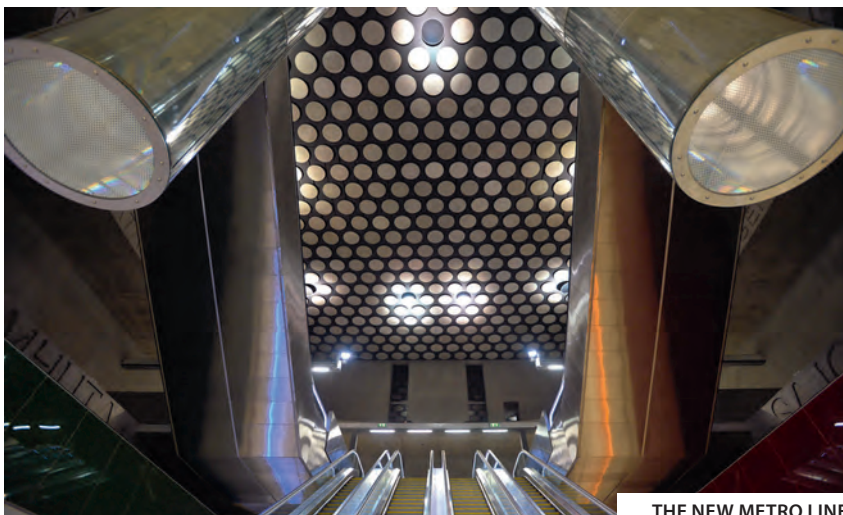
Immofinanz and BNP Paribas Real Estate reached an agreement

BNP Paribas Real Estate Property Management Hungary has been appointed by Immofinanz Group to manage a portfolio of six office buildings in the center and north of Budapest, representing a total area of 52,090 sqm. The three largest buildings are Greenpoint7, Szépvölgyi Business Park and Central Business Center.

With this new deal BNP Paribas Real Estate Property Management now manages a portfolio of 247,100 sqm in Hungary. In Europe, the Property Management business line operates in 14 countries and some 50 cities, managing around 36-million sqm of property.

Increasing projects ready to start

After three years of continuous decline hopefully this year real estate development will improve from its current low. The Real Estate Developers Association's Roundtable (IFK), which brings together the industry's largest companies, is expecting 152-million EUR in investments and 71-thousand sqm of new developments in 2014. This means a 29% growth in value and a 41% expan-



THE NEW METRO LINE

sion in terms of area compared to last year. It is important to note that this is still only marginally above the 2004 level, when IFK members carried out developments with a total budget of 139-million EUR. Furthermore, the record high level of 2008 at 1.31-billion HUF, is still out of reach.

IFK members carried out projects with a budget of 108-million EUR in 2013, and this was the weakest year in 13 years. "After three years, this will be the first time the real estate development market's performance will improve. Improving macroeconomic indicators and growing investor confidence are the main reasons. Thanks to GDP growth real estate developers are ready to start speculative investments. The launch of the loan program's second phase, which grants competitive loans for commercial properties, is a further boost", said Ernő Takács, President of IFK.

Opening of metro line 4

On the 28th of March metro line 4 was opened by Prime Minister Viktor Orbán and the Mayor of Budapest, István Tarlós. The new line's realization, as is usual with such large scale investments, was an extremely troubled one. Financing problems, political infighting, public outrage and clashing technical opinions have plagued this project from the outset. An infinite number of pages could be written about whether metro line 4 is good or bad. So for the time being, I will gloss over this. Let's rejoice over the

fact that a plan born back in 1972 has finally become a reality and after 24 years the capital's metro system has been extended.

The surface work of metro line 4 started in 2004 and in 2007 the tunnel construction began. In parallel with the new line construction, several renovations of public spaces took place, primarily in connection to the surface stations. This also adds a lot to the city. The new line starts at Kelenföld and terminates at Keleti Railway Station. Worth mentioning is that the designers paid particular attention to the design of the metro stations. Two stations, Saint Gellért Square and Fővám Square, have won prizes in the Architizer.com architectural competition.

The new metro line will be the shortest of the three lines, and it will have the least stops, the shortest platforms and the shortest carriages. Based on official data it will also be the slowest, at least this is the result we get if we divide the line's length by the travelling time. This is probably due to the distance of the stations, which has caused a lot of criticism. Metro line 4's original project plans included a second phase connecting Keleti Railway Station to Bosnyák Square, which would have made the line more useful for North-East Pest, but this will be postponed due to the lack of funding.

The total budget of metro line 4 was 452-billion HUF, cca. 300-billion HUF more than indicated in the original plans drawn up in 1996.

The first phase's trial operation was handed over on the 28th of March 2014 at

9 o'clock. Passengers could travel on it from 12 o'clock.

TriGranit has sold its key project

Europa Capital, on behalf of Europa Fund III and together with its joint-venture partners TriGranit Development Corporation and Polish State Railways (PKP), has successfully sold Poznan City Center.

The recently opened 58,000 sqm gross leasable area (GLA) (164,000 sqm GBA) shopping center was purchased by Resolution Real Estate Fund IV and the ECE Prime European Shopping Centre Fund. The price was not made public.

The TriGranit-developed shopping center opened in October 2013. It incorporates a new bus terminal and railway station. Since its opening, the new shopping center has welcomed nearly 5-million visitors in just over four months, an average of more than 40,000 people per day.

The company plan to start development of the third phase of the project in the near future, which will comprise Class-A offices and a 5-star hotel.

KÉSZ will build a Ukrainian bread factory

As of this year KÉSZ is present in the Ukraine, Russia, Serbia, Romania and Belorussia. They plan to build 10 factories in these countries including a bread factory in Kiev, a Procter & Gamble factory in the Ukraine, a flour storage warehouse, a logistical center in Russia and a medicine factory. The total area of the developments exceeds 100,000 sqm. These large-scale projects are going in line with the reorganization of the company which now has a separate international division called KÉSZ International which integrates the foreign companies. Last year was also not boring as their Belorussian division was opened. The Belorussian embassy in Budapest will also be built by KÉSZ. In addition, last year they handed over their largest Ukrainian project, which was a 60,000 sqm candy factory.

Itt az ideje a lakásfejlesztésnek?

DITRÓY GERGELY

Bár már a könyökén jön ki lassan mindenkinek az évek óta hangoztatott „jajveszélés” a hazai lakáspiac aktuális teljesítményével és statisztikáival kapcsolatban, ide értve a lakásépítéseket, a tranzakciókat vagy az átlagárak zuhanását, sajnos elkerülhetetlen a helyzetkép korrekt lefestéséhez mindezen információk feldolgozása és megosztása, mind a szakma, mind a nagyközönség részére.

Mi a jelen?

Mi a legfrissebb megállapítás a lakáspiacról kapcsolatban? Röviden: a helyzet rossz. Mondhatni: sosem volt még ilyen rossz. Nagyítóval is nehéz örömteli statisztikát találni, már ha az ember egy fejlesztő szemével vizsgálódik. A helyzet azonban ragyogó, amint átváltunk vásárló üzemmódra. Főleg, ha nem lakáscserében (bár ez véleményes), hanem ha az első, avagy egy második lakás megvásárlásában vagyunk érdekeltek. Ám ezen a területen is akadnak nehézségek, mégpedig elsősorban a minőség. Az egyik legkomolyabb probléma a borzasztóan alacsony lakásépítési adatokkal, hogy egyszerűen beszűkül az egyébként még a válságban legéletképesebb



kategóriának számító, minőségi lakások piaca. A folyamat nem bonyolult: nincs új építés, nincs miből választani, vagyis azok, akik megtehetnék (hitelképesek, biztos pénzügyi alapjaik vannak), hogy új építésű lakásba költözzenek, nem tudnak miből választani, ezért a jelenlegi lakásuk nem kerül ki a piacra. Persze a felújítások némileg tompítanak ezen a minőségi hatáson, de nem oldják meg a problémát. A budapesti lakáspiacon elérhető mintegy 2000 átadott, de eladatlan lakás jelentős része tekinthető „maradéknak”, vagyis nem a legjobb elosztású, elhelyezkedésű, minőségű lakások ezek. Itt kezd izgalmas lenni a helyzet.

Jön a fordulat?

A válság előtt, ahogy az a statisztikákból is jól látszik, mintegy 30-40 ezer lakást építettek, ám erre a lendületre (bár soha ne mondjuk, hogy soha), jó ideig nem számíthatunk a hazai lakáspiacon. A ma épülő lakóprojektek nagy része még mindig magánberuházás az országban (a 2013-ban összesen 7293 használatba vett lakásnak 57%-a, ami egyébként komoly visszaesés, avagy javulás az egy évvel korábbi, mintegy 68% magánépítettői aránnyal), bár (és ez fejlesztői szempontból érdekes jel) Budapesten ez ügyben látványos fordulat történt.

Vélhetően reagálva a minőségi, jó lokációjú, versenyképes fejlesztések hiányára, és látva bizonyos közép- és felsőközép társadalmi rétegek stabilizálódását, az egyre javuló körülményeket (hitelkamatok, gazdasági növekedés, alacsony infláció, betéti kamatok mélybe zuhanása), már többen is vannak, akik elérkezettnek látják újra az időt nemcsak 5-20 lakásos kisebb luxusprojektek fejlesztésére, hanem akár több száz lakásos projektek beindítására is.

Éledeznek az új projektek?

Természetesen rengeteg eladó új építésű

Igy látják a szakértők a lakásépítési piac jelenlegi helyzetét

Déry Attila, vezető elemző, Otthon Centrum: A válság indította lejtmenet továbbra is tart. A fő probléma a bizalom hiánya, ami a fejlesztői mellett a saját célú építkezések esetében is megmutatkozik. A fejlesztői piacon ez a bizalomhiány abban látszik, hogy a vevők a már átadás közeli vagy átadott lakásokat keresik. Ez a fejlesztőkre komoly finanszírozási terhet ró, hiszen a kivitelezés általában több mint egyéves fázisát saját maguknak kell finanszírozniuk. Ezt sokan a jelenlegi kondíciók mellett nem vállalják, ezért is láthatunk olyan kevés használatbavételi engedélyt. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy egyáltalán nem épülnek új lakások, inkább a projektméretetek csökkentek le jelentősen. Illetve van néhány nagyobb beruházó, aki a tőkeerősségét kihasználva tud nagyobb projekteket elindítani.

Péter Gábor, ügyvezető igazgató, Volumetric: A lakásépítés helyzetét objektíven tükrözik a vonatkozó statisztikák. Bár az idei év folyamán a keresleti oldalon erősen nőtt az operatív keresési aktivitás, de ez egyelőre csak nagyon korlátozott arányban látszik realizálódni a megvalósult tranzakciók számában. Ár és egyéb paraméterek kapcsán az elmúlt évek során egyre inkább a végletek tekintetében volt tapasztalható a leginkább valós és érdemi kereslet, ebben nem tapasztalunk jelenleg sem elmozdulást.

Görög Áron, értékesítési igazgató, Cordia: Kínálati oldalon nem érzékelünk érdemi változást, sajnos továbbra is megfigyelhető minden fontos mérőszám tekintetében a 2008 óta tartó csökkenő tendencia. Ami a legfontosabb, hogy a finanszírozási környezetben sincsen érdemi változás, szinte lehetetlen lakóingatlan-fejlesztésre hitelt kapni. Ami elkészül, azt gyorsan szívja fel a piac, hiszen továbbra is van igény jó minőségű új építésű ingatlanokra.



Magyarázat a grafikonokhoz

1. A lakásépítések száma valóban történelmi mélypontra jutott. A kiadott építési engedélyek száma pedig nem sugallja azt, hogy itt gyors vagy akár csak dinamikus fellendülésre kellene készülni a lakásépítések tekintetében.
2. Az ingatlanpiac ciklikus iparág. A grafikon azt sugallja, hogy elindult egy újabb ciklus, ezzel azonban óvatosan kell bánni. A 2000-es évekhez hasonló robbanásra nem kell felkészülnie senkinek.
3. Nemcsak éves szinten sokkoló a lakásépítési teljesítmény visszaesése, hanem jól látszik, hogy negyedévről negyedévre folyamatosan csökkennek a kiadott engedélyek. Néhány kiemelkedő területet leszámítva nem várható érdemi növekedés a közeljövőben.
4. Az egyik legbiztatóbb statisztika, ami fejlesztői szempontból kitüntetett helyen szerepel, az árak változása. A tiszta, vagyis a lokáció, a méret és egyéb tényezők változásától megtisztított mutató kiegyensúlyozott. Növekedésre szintén az egyes kiemelt területeken lehet számítani.
5. Nem meglepő az ábra, ha azt vesszük alapul, hogy melyek a legnépszerűbb kerületek, és hol voltak a legnagyobb fejlesztések és a legtöbb beruházás. Az eladatlan állomány mutatói jól tükrözik a kerületek rangsorát.

lakást találhatunk az internetet böngészve a külön erre szakosodott oldalakon, ám legnagyobb részük már elkészült és átadott (sok már a válság előtt átadott vagy megkezdett fejlesztés) épületekben található. Tényleges új projektből, melyek már a válságból való kilábalásra és a minőségi lakások vélt hiányára reagálnak, nagyon kevés akad, de azért lehet találni.

Ilyen jelentősebb fejlesztések (a teljesség igénye nélkül) például a Józsefvárosban lassan egy évtizede épülő Corvin Sétány egy újabb üteme, a Cordia Park Residence

(több mint 200 lakás) névre keresztelt projekt, avagy az Angyalföldön készülő Sidi Angel Lakópark (több mint 300 lakás) is, ami láthatóan jól halad. Illetve az egyik első futára az újjáéledő lakásfejlesztéseknek a Nanette City Home-ja.

Mit üzennek a jelek?

A látható és hallható piaci jelek egyértelműen azt üzenik, hogy ha kis intenzitással is, de láthatóan elindult egyfajta fordulat az új építésű lakások tekintetében. Kiváló lokációban, jó minőségben és

versenyképes áron már van piaci racionalitása mindannak, ami a válság előtt szinte természetes volt, majd a válság következtében szinte teljesen ellehetetlenült és lenullázódott.

Korai lenne természetesen érdemi fordulatról, felpörgő piacról, kiváló lehetőségekről és ezekhez hasonlókról beszélni, mindenesetre azoknak, akiknek biztos pénzügyi és szakmai háttere és megfelelő kapcsolati hálójuk van, már érdemes legalább elgondolkodniuk az újjászülető magyar újlakás-piac lehetőségein.

Kik lehetnek a nyertesek?

Érzékelnek-e már javulást a tranzakciók számában? Jönnek már az érdeklődők?

Déry Attila: Az új építésű lakások piaca kicsit önmagát is fékezi. Tapasztalataink szerint nagyobb arányban vannak azok, akik kimondottan új építésű lakást keresnek, mint ahány új építésű lakás szerepel az összeladásban. Ennek oka, hogy a készlet nagyon statikus, így aki jelenleg nem talál a már átadott, de még eladatlan új lakás kínálatban számára megfelelőt, záros határidőn belül nem számíthat új ajánlatokra, így egy idő után a használtlakás-piac felé fordul.

Görög Áron: Bár még nincsenek meg a hivatalos adatok, mi az új építésű lakások 2013-as felszívási adatait jóval 2000 tranzakció alá, 1600-1700 eladott lakás környékére várjuk. Ezzel

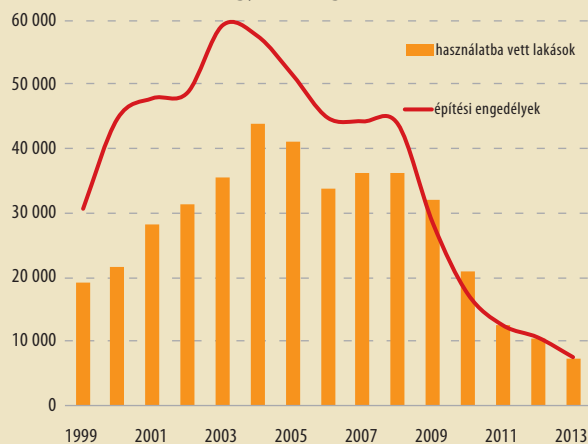
együtt a 2013-as év utolsó, illetve a 2014-es év első negyedévi adatai alapján elmondhatjuk, hogy a közel egy éve folyamatosan csökkenő alapkamat hatására egyre többen forgatják át megtakarításaikat ingatlanba, hiszen egy jól bérbe adható lakás 6-8 százalékos vételárra vetített éves bérletidő-bevételt hozhat, ami a jelenlegi betéti kamat akár többszöröse is lehet, de ez érvényes a használt lakások piacán is a népszerű kerületekre.

Mely lakáskategóriák fognak először növekedésnek indulni, eladásban, árban?

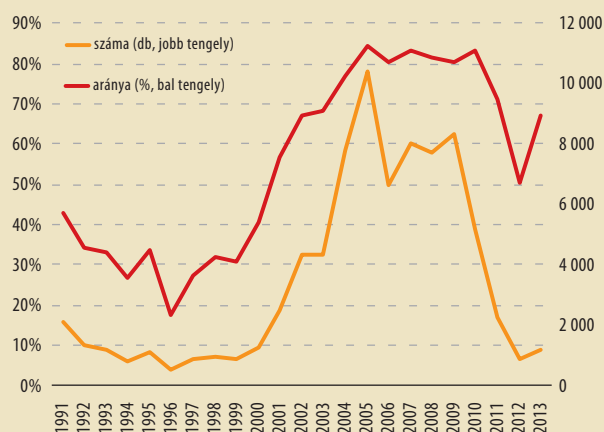
Péter Gábor: Jelenleg a két véglet a leginkább piacképes. Külső ösztönző nélkül leginkább ezen két véglet felőli lassú és nem szimmetrikus olvadást várok a piacon, azaz jellemzően az

egyre kevésbé alacsony árfekvésű ingatlanok, illetve kisebb részben az egyre kevésbé magas árfekvésű ingatlanok is nagyobb valószínűséggel találják majd meg – persze a mindenkorai reális áron – új tulajdonosaikat. Bár óriási szükség lenne rájuk, az új építésű lakások az említett ösztönzők nélkül vagy a jelenlegi mértékű áfakulcs mellett nem lesznek a jövőben sem tömegesen piacképesek. Tapasztalatunk szerint a hitelfelvétel kérdése rendkívül kevés kivételtől eltekintve fel sem merül a vásárlókban, kamatszinttől függetlenül. A jelenlegi rekordalacsony kamatszint – amennyiben nem sikerül megfelelő időtávra alacsony költség mellett a hitelszerződésben rögzíteni – előny és lehetőség helyett alapvetően komoly kamatkockázatot jelent.

1. Lakásépítések Magyarországon (db)

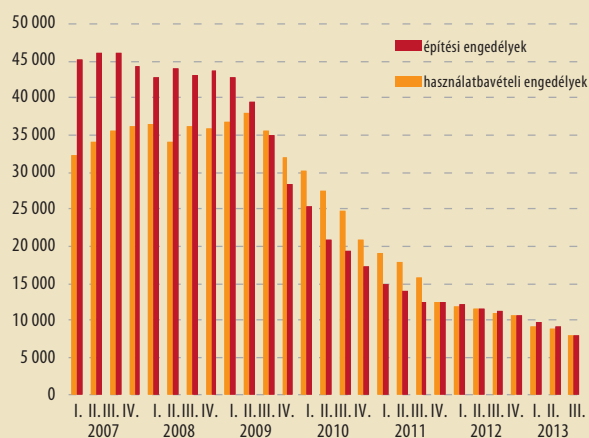


2. Jogi személyiségű vállalkozások által épített lakások száma (db) és aránya (%) (Budapest)

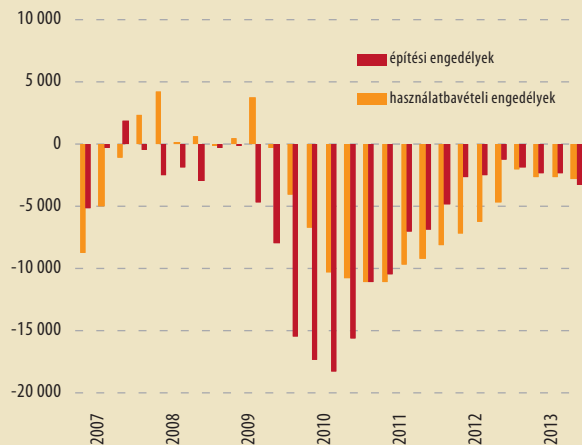


FORRÁS: KSH, RESOURCE

3/A Építési engedélyek és használatbavételi engedélyek (gördülő 4 negyedéves adatok, db)

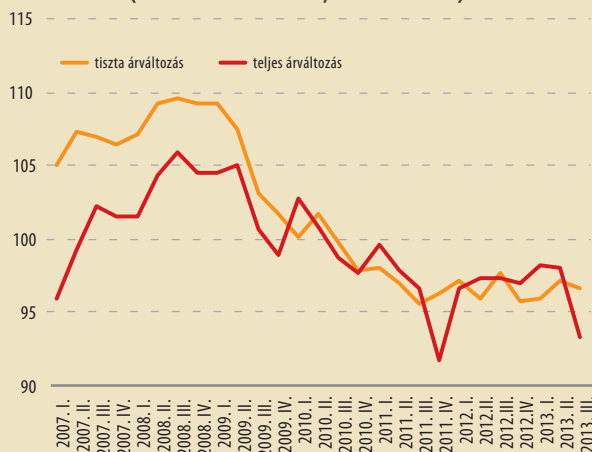


3/B Építési engedélyek és használatbavételi engedélyek (változás az utolsó egy évben a megelőző egy évhez képest, db)



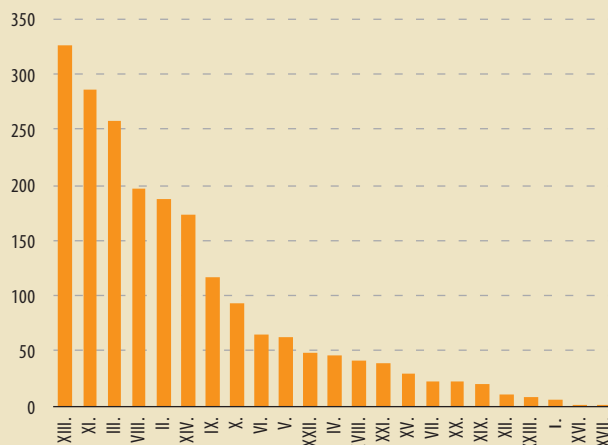
FORRÁS: KSH, RESOURCE

4. Új építésű lakások teljes¹ és tiszta² árváltozása (2007–2013. III. né.; 2010=100%)



1=MÁS LAKÁSOK, MÁS PIAC
2=HA MINDIG KÖRÜLBELÜL UGYANAZOKAT A LAKÁSOKAT ADNÁK EL

5. Átadott és eladatlan lakáskészlet kerületenként (db, 2014. januári állapot)



Is it time for new housing projects?

GERGELY DITRÓY

Although everyone has had enough of complaining about the domestic housing market's current performance and statistics – including the number of new construction projects and transactions as well as the price decline – examining and sharing this information is necessary in order to draw a clear picture for both the profession and the public.

What is the current situation?

What are the most recent findings regarding the housing market? The fact is, the situation is bad and it has never been this bad before. It is hard to find gratifying statistics for a developer even with a magnifying glass. However, the situation is brighter when we discuss the purchasing side of things, especially if we are not considering switching homes, but we are interested in buying our first or sec-



ond home. Yet there might be some difficulties even here, primarily in regards to quality. The fundamental problem with the terribly low number of housing construction projects is that the premium housing market, considered during the financial crisis the most active segment, has become very limited. The reason for this is straightforward.

There are no new construction projects and the choice is very limited, thus people who can afford to move into a newly built home (people with good credit and with stable financial backgrounds) have nothing to choose from and so their current homes will not be put on the market. Of course renovations can improve the quality somewhat, but it does not solve the problem. The majority of the 2000 completed homes available on the Budapest market can be considered "left-overs" or properties that do not have the most favorable layouts, locations or quality. And here it gets exciting.

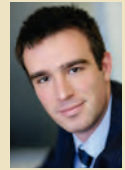
Have we reached the turning point?

The numbers clearly show that before the financial crisis the number of housing construction projects was about 30,000-40,000. We cannot expect these numbers on the domestic housing market anymore, although never say never. Most of the ongoing housing projects were built by private individuals with 7293 new homes finished in 2013. The proportion of homes built by private individuals fell from 68% the year before to 57% this year. However, and this will be of interest to developers, a spectacular turn-around happened in Budapest.

Most probably in response to the lack of good quality housing and competitive

How do experts see the current housing market?

Attila Déry, Senior Analyst at Otthon Centrum: The decline caused by the financial crisis continues still. The main problem is a lack of confidence,



which is a problem not only for developers but also for homes built by private individuals. Buyers are looking for completed or almost completed homes, which signals a lack of confidence in developers. This puts a serious financial burden on developers as they have to self-finance developments of more than one year. Many are not able to cope, given the current conditions, and this is the reason why not many project developments are handed over. Of course, this does not mean that absolutely no new homes are built, just that the size of the projects is decreasing. There are a few large investors who can develop bigger projects given their capital strength.

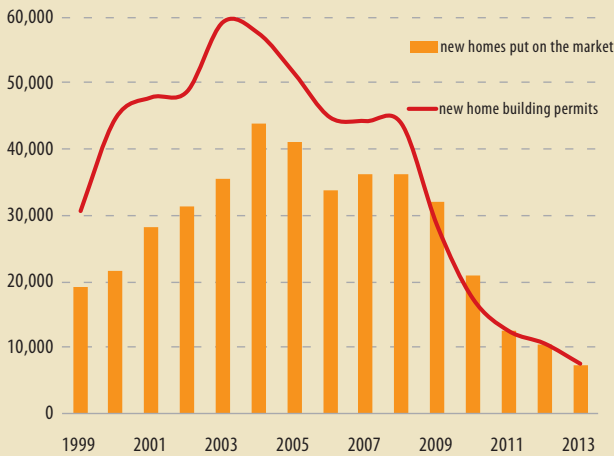
Gábor Péter, Managing Director at Volumetric: The statistics reveal everything about the current housing market. Although activity has strongly increased on the demand side, there are only a small number of actual transactions. Prices and other parameters went through extremes in the last few years and we haven't experienced any changes in this regard.



Áron Görög, Sales Director at Cordia: We have not seen any substantial changes on the demand side, unfortunately the downward trend which started back in 2008 continues for every key indicator. Mostly, the financial environment has not changed and it is almost impossible to get credit for residential developments. What is actually completed is quickly absorbed by the market as demand continues to be high for newly built housing projects of high quality.

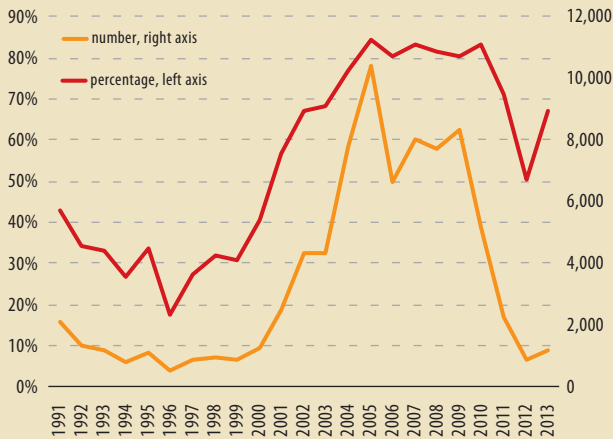


1. New housing construction projects (number)



SOURCE: KSH, RESOURCE

2. Number of homes built by developers in Budapest (number and percentage)



SOURCE: KSH, RESOURCE

development projects with good locations, along with the stabilization of the mid and upper classes and the improvement of economic conditions (interest rates, economic growth, low inflation and very low deposit rates) many believe the time has come for developing luxury housing projects with not only 5-20 units but with hundreds of units.

Are new projects starting to take off?

There are many newly built homes for sale on specialized web sites, but most

of them are located in buildings which have already been completed and handed over - many were completed before the financial crisis hit. There are not many new projects which have been started in response to the recovery from the financial crisis or to the lack of quality housing developments. Yet there are a few. Some of these projects include the next phase of the Corvin Promenade in Józsefváros, which is a project that has been under development for almost a decade. Also the Cordia Park Residence, with over 200 homes and the Sidi Angel Residen-

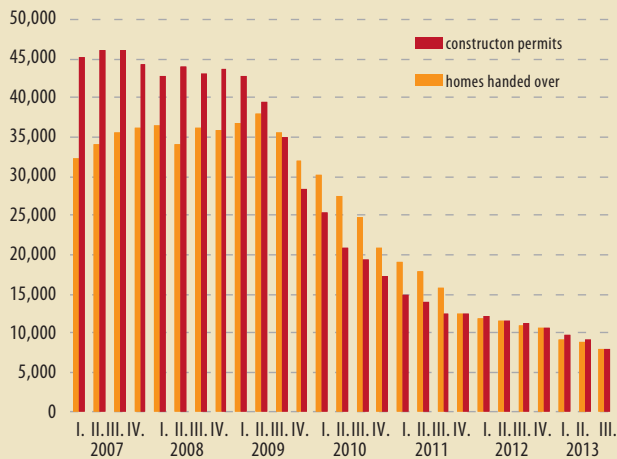
tial Park with over 300 homes which is in Angyalföld and progressing well. There is also Nanette City Home, one of the first harbingers of the resurgent housing market.

What do all these signs tell us?

The signs clearly show us that some kind of turn, even if it is a modest one, has begun with regards to newly built homes. Housing developments with good locations, of a high quality and that are competitively priced are marketable. This was the case before the financial crisis hit but

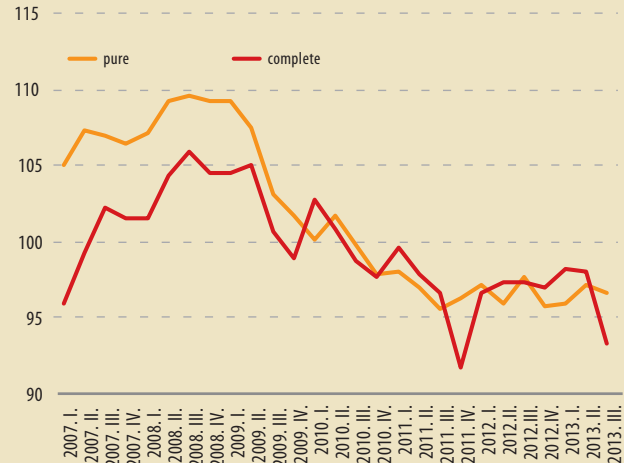


3. Construction permits and homes handed over (accumulated, yearly data)



SOURCE: KSH, RESOURCE

4. Price changes for new housing construction projects complete* and pure** (2007-2013. Q3 2010=100%)



SOURCE: KSH, RESOURCE

it became almost impossible afterwards. Of course it is too early to talk about a meaningful turn-around, a soaring market, excellent opportunities and the like. Yet for people with stable financial and professional backgrounds and with the right networks, it is worth considering the opportunities the resurgent Hungarian housing market has to offer.

Explanations for the charts

1. The number of housing construction projects is at a historically low point

and the number of issued building permits does not suggest a dynamic recovery.

2. The real estate market is a cyclical industry. The graph suggests that a new cycle has started, but this should be read with caution. No one should expect a boom like the one we experienced in the 2000s.

3. The decline of the housing market on an annual basis is disappointing,

and it is obvious that the number of issued building permits has decreased from quarter to quarter. Apart from some exceptional areas no meaningful growth is expected in the near future.

4. One of the most encouraging statistics, which is extremely important for developers, is the change in price. The pure indicator – not adjusted for location, size and other factors is balanced. Growth is expected in some priority areas.

Who will be the winners?

Do you see any improvement in the number of transactions? Are new buyers increasing?

Attila Déry: The newly built housing market is somehow slowing down of its own accord. Based on our experience the demand for newly built homes outnumbers the number of homes put on the market. The main reason for this is because the stock is very static. Those people not able to find something among the completed and available properties cannot expect new options within a reasonable time. So after a while they will turn to the used home market.

Áron Görög: Official figures are not yet available, but we expect the number of transac-

tions for newly built homes to be below 2000, around 1600-1700. Along with this, we can conclude based on the 2013 Q4 and 2014 Q1 data, that due to the continuously decreasing base rate, many are putting their savings into real estate. A rentable apartment can achieve a 6-8% yield calculated on the basis of the purchasing price and the annual rental income. This yield is higher than the current deposit rate and this is also the case for used homes in popular districts.

Which housing categories will start to grow first in terms of sales volume and price?

Gábor Péter: Currently the two extremes

are the most marketable. Without external stimulus I expect a slow and unsymmetrical merging of the two extremes. By this I mean that less low-priced and to a smaller extent less high-priced properties will find their new owners – of course with realistic prices. While there is a huge need for newly built homes they won't be marketable without incentives and with the current value added tax (VAT) figure. Our experience is that mortgages are out of question, apart from a few exceptions, regardless of the interest rate level. If the current record low interest rate is not secured in loan agreements, then it could turn into a serious interest rate risk rather than being a benefit or opportunity.

Mit óhajt a bérlő? – A tudatos property menedzsment

Mennyire tudatosak a tulajdonosok és a bérlők az FM- PM kérdésekben? Hogyan tud a property menedzser hozzájárulni egy irodaház versenyképességéhez? Milyen gyakran érdemes tendereztetni a szolgáltatókat? Hol lehet még lenyesni az üzemeltetési költségeket? Fábri Gabriellával, a ConvergenCE ingatlankezelési igazgatójával beszélgettünk.

MAJOR KATALIN

M ILYEN PORTFÓLIÓT kezel jelenleg a ConvergenCE?

A ConvergenCE alapvetően a Europa Capital és a JP Morgan 120 000 négyzetméter nagyságrendű magyarországi portfólióját kezeli. Ebből kiemelném a 23 500 négyzetméter bérbe adható területtel rendelkező Eiffel Tér Irodaházat. Emellett múlt év végén az a nagy megtiszteltetés ért minket, hogy a Vision Towers Északi Tornyának a property menedzsment megbízását is megkaptuk a KPMG-től és a Futurealtól, ami 11 200 négyzetméter bérbe adható területet jelent. Ez a portfólió egyúttal nagyon jól jelzi a ConvergenCE szolgáltatásainak minőségi színvonalát is, és azt, hogy milyen piaci szegmensben dolgozunk. Az Eiffel Tér Irodaház esetében egy 100 százalékgig bérbe adott, A+ kategóriás irodaházról van szó, és a Vision Towers Észak is egy felső kategóriás minőséget képviselő, a mai budapesti ingatlanpiacon abszolút meghatározó projekt. Nagyon szép épület, meglepően jól betölti azt a sarki teret, amely a lebontott szállodaépület után maradt. Ideális helyszín, kiváló metrókapcsolattal.

Azt mondhatjuk, hogy a ConvergenCE egy butik ingatlanfejlesztő és ingatlankezelő cég. Munkatársaink tapasztalt szakemberek, akik egy-egy szakterületért felelve, kölcsönösen jó együttműködéssel biztosítják a ránk bízott ingatlanok magas minőségű, zökkenőmentes és fenntartható működését.

Hol tud az ingatlankezelő, -üzemeltető értéket teremteni, és hozzájárulni egy irodaház versenyképességéhez? Ki a tulajdonosa egyébként a két irodaépületnek?

Az Eiffel Tér Irodaház tulajdonosa a Euro-



pa Fund II, a Vision Towers Északi Tornyának pedig a KPMG és a Futureal.

Minden tekintetben arra törekszünk, hogy olyan pluszszolgáltatásokat tudjunk nyújtani a bérlőknek, amelyekről ezekben az épületekben különlegesebbnek érzik magukat. Nagyon fontosnak tartom, hogy a bérlő, aki napjának jelentős részét egy irodaházban tölti, úgy érezze, hogy minden esetben a kedvében járnak, ha bármire szüksége van működéséhez, az a lehető legrövidebb időn belül teljesül, vagy ha az épületben bármilyen probléma felmerül, a hibaelhárítás semmiféle késedelmet nem szenved.

Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy mi nem akkor kezdünk el utánanézni, hogy ki fogja megjavítani például a csőrepedést, amikor az már megtörtént, hanem mindenféle helyzetre proaktív módon előre felkészülünk. Ha bármilyen probléma felmerül, akkor abban a pillanatban tudjuk,

hogy melyek azok az alvállalkozók, akikhez fordulni tudunk, akik a lehető legrövidebb időn belül, reális költségen megoldják a helyzetet. Ez persze azt is jelenti, hogy olyan előkészítő munkát kell folytatnunk, amely az ingatlanüzemeltetés minden területére kiterjed. Az épületüzemeltetés műszaki részét felügyelő műszaki vezetőnk éppen ezért rendkívül fontos feladatot lát el.

Teljes körű, a bérlőkre fókuszált szolgáltatást nyújtunk az épülettulajdonosok számára. Csatunk minden tagja szaktekintély a maga területén. A ConvergenCE vezetője elsődlegesen az ingatlanfejlesztési, befektetési területre koncentrál, az asset menedzsmerünk az ingatlangazdálkodás teljes körű feladatát tudja magáénak, illetve ő az, aki a bérleti tranzakciókkal kapcsolatos ügyeket intézi. A pénzügyi vezetőnk az egész ingatlankezelési portfólió pénzügyi vetületét kezeli mind a bérlők felé, mind a hatósági, illetve adminisztratív vonalon. Marketing-szakemberrel is rendelkezünk, aki egyrészt a cégünkkel, másrészt az egyes irodaházaink megjelenésével, külső imázs építésével kapcsolatos szervezéssel is foglalkozik. Jómagam pedig az ingatlankezelést felügyelem, összefogva annak minden részterületét. Kiemelném még a korábban említett műszaki üzemeltetést és a projektmenedzsment tevékenységet is, melynek keretében bérlői kiépítéseket és a fejlesztések műszaki felügyeletét is el tudjuk látni.

Mennyire tudatosak egyébként a tulajdonosok és a bérlők a PM-FM kérdésekben?

Azt tapasztaljuk, hogy a válság hatására egyértelműen tudatosabbak lettek. Különböző tulajdonosok és befektetési csoportok

tok vannak, akik átlátták, hogy mennyire fontos számukra a bérlet. Ők nagy hangsúlyt fektetnek arra, hogy kik azok, akik a bérlettel foglalkoznak napi szinten, és hogyan tudnak megfelelni a bérlet elvárásainak.

Egy irodaház szolgáltatásainak minőségével kapcsolatban egyre nagyobb az elvárás, ám végső soron a tulajdonosok és a bérlet a költségek csökkentését várják el az üzemeltetőtől. Ennek a lehetősége már rendkívül korlátozott, hol lehet mégis tere ennek?

Gyakran beszélgetek konkurens cégek

vezetőivel, és többen valljuk azt, hogy akik ma még jelentős költségsökkentést tudnak felmutatni, azok eddig valamit nem csináltak jól.

A műszaki fejlődés figyelemmel kíséréssel még lehet eredményeket elérni, hiszen nagyon sok olyan új megoldás van – a világítástechnikától kezdve a takarítógépeken át –, amelyekkel energiát takaríthatunk meg, illetve az élömunkaráfordítás jelentős része kiváltható, hiszen tudjuk, hogy mindenféle tevékenységnél az élömunka a legdrágább.

Az energiamegtakarítás érdekében nem mindegy azonban, hogy ezt hogyan érjük el. Ha ez egy tízéves megtérülésű nagyberuházás keretén belül valósulna meg, akkor azt nem feltétlenül tudjuk reális opcióként kezelni. Ám ha az ember nagyobb hozzáértéssel és műszaki ismerettel közelíti meg a kérdést, akkor találhat megoldásokat, amelyek még egy olyan modern épületnél is, mint az Eiffel Tér Irodaház, tudnak pozitív eredményeket hozni mind szolgáltatás-, mind költségoldalon.

Arról is beszélünk kell, hogy ma már a villamos

energiát és a gázt meg kell tendereztetni, és ennek is megvan a megfelelő módja és ideje.

Milyen gyakran tendereztetik a szolgáltatásokat? Milyen időtávra kötik a szerződéseket?

Legalább évente egyszer az összes tevékenységet újratendereztetjük. A korábban jól teljesítő partnereinket is újraértékeljük, hiszen a piac nem egy állandó és stagnáló környezet, hanem mozgó közeg, ahol meg kell vizsgálni, hogy esetlegesen milyen új szolgáltatások, műszaki megoldások lehetnek fel, illetve a konkurenciaharc milyen árakat tudott eredményezni. Folyamatosan figyelni kell a piac mozgását, hiszen a közművek esetében többször folyamatokról is beszélünk, vannak pozitív és negatív tendenciák, melyeket ki kell használni.

Az eddigi gyakorlatunk az, hogy éves szerződéseket kötünk elektromos áram és gáz vonatkozásában, fix időre. Folyamatosan figyelemmel kísérjük a piaci mozgásokat, egyrészt szakértőnkön keresztül, másrészt saját erőből is. Nagyságrendileg kialakult egy kör, akiktől egyenes ágon szoktunk ajánlatokat beszerezni. Eddig fele-fele arányban voltunk sikeresek, volt olyan év, amikor a tanácsadó tudott a saját tenderezésének keretén belül lényegesen jobb árat elérni számunkra, viszont volt olyan év, amikor egyetlen épülettel, az Eiffel Tér Irodaházzal olyan árat értünk el egyenes ágon, amelynél jobbat ők sem tudtak.

Érdemes-e nagyobb portfólióra szerződni, vagy egyedi szerződésekkel esetleg jobb eredményeket is el lehet érni?

Fontosak a nagy portfóliók, azoknak is megvan a saját erejük és szerepük, de ma már annyira szerteágazó az energiapiac, hogy még egy 23 ezer négyzetméteres irodaházzal is érdemes megmérni a piacot, mert jó eredményeket, akár 6 százalékos árcsökkenést lehet elérni. Tudjuk jól, hogy az áram egy épület költségének megközelítőleg egyharmadát viszi el, ezért nagyon fontos, hogy milyen áron sikerül leszerződni.

A villamos energián felül melyek a legjelentősebb tételek az üzemeltetési költségeken belül?



A villamos energia, illetve a közművek jelentős részét elviszik a költségeknek. Lényeges, hogy az egyes bérleti területek rendelkeznek-e almérőkkel, és így az egyes bérlők érdekeltek-e abban, hogy mennyit fogyasztanak. Mind a két irodaházunk zöld minősített, ami arra sarkallja a bérlőket is, hogy megfelelően gazdálkodjanak az áramfogyasztásukkal.

A mi bérlőink annyira környezet-tudatosak, hogy már az épület kiválasztásakor nagy hangsúlyt fektettek az épület zöld minősítésére. Nagyon fontos például a szelektív hulladékgyűjtés. A kommunális hulladék elszállításának nagyon magas az ára, míg a szelektíven gyűjtött papír, műanyag lényegében bevételt jelent az irodaház számára. Ezzel növeljük a fenntarthatóságot, és csökkenthetjük a költségeket.

Elhangzottak olyan kijelentések, hogy a jövőben a vállalati fogyasztókra is kiterjesztik a rezsicsökkentést. Mit vár ettől?

Ha a villamos energia ára még jobban csökkenhet, mint ahogyan eddig a tözsde engedte, akkor az egyértelműen csökkenteni fogja a működési költségeket. Ehhez a témához kapcsolódik az az elmúlt években életbe lépett törvényi szabályozás, mely szerint a béringatlanokban a bérbeadók/üzemeltetők nem képezhetnek hasznót a bérlők felé továbbszámolt energián. Ennek ellenére többen voltak a piacon, akik úgy látták jónak, hogy a nagyfogyasztói áron vásárolt energiát kisfogyasztói áron számlázzák tovább. Mi korábban sem éltünk ezzel a lehetőséggel, ugyanolyan áron számláztunk, mint ahogy vásároltuk a szolgáltatótól.

Végrehajtottuk továbbá a törvény által előírt bérletiszerződés-módosításokat is. Ez elég jelentős adminisztratív teher volt, mert azon kívül, hogy minden egyes bérleti szerződést módosítani kellett, részletes számlát kellett kiállítani a bérlők számára. A ConvergenCE az ingatlankezelés minden területén igyekszik megfelelni a törvényi előírásoknak, így ezen a területen is minőséget képviselünk.

What are the tenants' wishes?

To what degree are owners and tenants aware of facility management (FM) and property management (PM) issues? How can effective property management contribute to the competitiveness of an office building? How often should service providers be tendered? How can operating costs be further reduced? We spoke to Gabriella Fábry, Head of Property Management at ConvergenCE.

What kind of portfolio does ConvergenCE manage?

ConvergenCE manages Europa Capital's and JP Morgan's portfolio with 120-thousand square meters (sqm) here in Hungary. This includes the Eiffel Square Office Building which has 23,500 sqm of rentable space. In addition, we were honored to be appointed by KPMG and Futu-real as property managers of Vision Towers North at the end of last year. This means an additional 11,200 sqm of rentable space. ConvergenCE's portfolio demonstrates the level of service we offer as well as the market segment we are operating in. The Eiffel Square Office Building is an A+ category office building which is currently fully leased out. Vision Towers North also represents premium quality and is a major project in the Budapest office market. It is a very nice building and it fills the empty corner space after the hotel was demolished. It's in an ideal location, with excellent subway connections.

Basically we can say that ConvergenCE is a boutique real estate development and property management company. Our team is made up of experienced professionals, all with different areas of expertise and mutual cooperation ensures we offer a quality service as well as problem-free and sustainable operations in all of our buildings.

How can a property manager or operator create value and contribute to the competitiveness of an office building? Also, who owns these two properties?

The Eiffel Square Office Building is owned by Europa Fund II. Vision Towers North is owned by KPMG and Futu-real.

We strive to provide tenants with the kind of service that makes them feel special in the buildings we manage. I believe it is very important that tenants, who spend most of their day in an office building, feel that we work in their favor. Requests from tenants should be attended to in the shortest possible time and problems should be fixed right away, without delays.

In practice this means for example, that we will not start looking for a plumber after the pipes have already burst, because we proactively prepare for every situation. If a problem arises, we know immediately which subcontractors we can turn to and who can fix the problem in the shortest possible time at a realistic cost. Of course, this groundwork must cover all aspects of property management. This is why our technical supervisor has a key role.

We offer our property owners a full range of services with the focus being on the tenants. Every member of our team is an expert in their field. ConvergenCE's Managing Director focuses on real estate development and investment while our Director of Asset Management is in charge of property management including leasing transactions. Our Chief Financial Officer is responsible for the financial aspects of property portfolio management. This covers tenants, authorities and all the administrative aspects. We also have a Marketing Manager, who is responsible not only for the appearance and external image of our own firm but also of the office buildings that we manage. I personally oversee all the various areas of property management. I would like to emphasize the previously mentioned technical operations and project management, as we are also able to oversee the technical development of tenant's construction projects.

How conscious are owners and tenants concerning FM and PM?

In our experience they have definitively become more aware due to the financial crisis. Many owner and investment groups have understood how important their tenants are and they consider it important who is dealing with their tenants on a daily basis and how they can meet tenant expectations.

Expectations regarding the quality of an office building are also increasing, but ultimately owners and tenants both expect the operator to further reduce costs. The possibilities for this are limited, so how can we achieve this?

I often talk to managers of competitor firms, and we all believe that the firms able to achieve significant cost savings today have done something wrong so far.

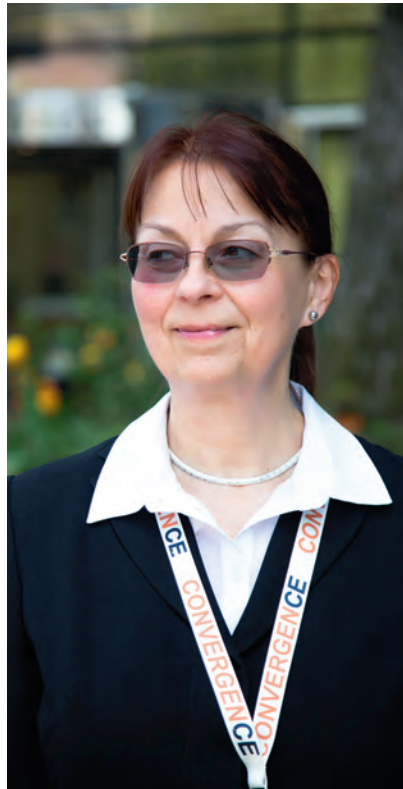
However, savings can be achieved by closely monitoring technological progress. There are many new ways in which we can save energy, like lighting techniques or cleaning machines, or other solutions in which we can reduce labor costs, as labor is still the most expensive in terms of cost.

Still it is important how this energy savings is achieved. If it is carried out through an investment which will only see returns in 10 years, then this is not necessarily a realistic option. Yet solutions – generating better services or cost savings even in the case of a modern building like the Eiffel Square Office Building – can be identified with a more competent technical approach.

We also believe that gas and energy providers should be tendered. This needs to be done in the right way and at the right time.

How often do you tender service providers? What time frame do contracts cover?

We tender all our activities at least once a year. We even reevaluate our well-performing partners, as the market is not stagnant but it is in continuous movement. We need to consider new services and technical solutions and possible new prices as a result of competition. Market movements need to be continuously monitored, and in the case of public utility services we need to consider stock



market developments as well. There are positive and negative trends, which we might want to take advantage of.

Currently we stipulate annual, fixed-term contracts for electricity and gas. We constantly monitor market movements through external experts as well as through our own research. We now have a list of companies that we directly invite for tender. So far, this has been successful half of the time. There have been years when a consultant could obtain considerable better prices for us through their own tendering. And there have been years when we managed to obtain a better price ourselves, such as with the Eiffel Square Office Building.

Is it better to get a contract for a large portfolio or can better deals be made through individual contracts?

Large portfolios are important; they have their advantages and their own role. But the energy market nowadays is so diversified that even for a 23-thousand sqm office building it's worth testing the market. Good results, even a 6% cost saving, can be achieved. Electricity costs make up approximately one third of a building's

total cost and this is why the price negotiated is very important.

In addition to electricity, what are the other main operating costs?

The electricity, or public utility costs, make up most of the costs. It is important to consider whether the leased areas have their own meters, and if the tenants are interested in how much they consume. Both of our buildings are green certified, which encourages tenants to manage their energy consumption accordingly.

Our tenants are so environmentally conscious that when choosing a building, they put great emphasis on it being green certified. Recycling is of key importance as the cost of waste disposal is very high, while separately collected paper and plastic brings in revenue for the office building. In this way we can increase sustainability and reduce costs.

It has been stated that the government cuts to public utility costs could extend to businesses in the future. What do you expect will happen?

If the price of electricity goes down further, as the stock market has allowed so far, this will obviously reduce operating costs.

This question relates to new government legislation which came into force recently, and according to which property owners or operators shall not benefit from the energy costs they charge their tenants. Despite this, many companies purchased energy at a wholesale price, and charged their tenants consumer prices. We did not do this, nor have we in the past. We charge our tenants the same price that we originally purchase the energy. We have also modified all of our leasing contracts according to the new legal requirements. This was a big administrative burden, as it meant modifying every single contract and issuing detailed invoices. But ConvergENCE aims to meet all legal requirements, as we represent the best service and quality in all areas of the business.

– Katalin Major

Célkeresztben a kereskedelmi ingatlanok

Az energiapiacok megnyitásával érdemi költségmegtakarítási lehetőségek is megnyíltak a hazai épületüzemeltetők számára, amelyekkel a jelek szerint a legtöbben már élnek is. Három energiakereskedőt kérdeztünk az energiabeszerezés rejtelméről. Figyelem, az ár önmagában még nem minden!

PATKÓ GÁBOR

Az Európai Unió törekvéseivel összhangban jó pár éve már Magyarországon is megnyíltak az energiapiacok a hazai magán- és üzleti fogyasztók számára, vagyis elvben minden fogyasztó megvásárolhatja, hogy melyik energiakereskedőtől és milyen feltételek mellett szerzi be a számára szükséges villamos energiát és földgázt. Miközben a háztartások szintjén, főként az erős szabályozói kontrollnak betudhatóan, nem mutatkozik nagy mozgás a piacon, addig az üzleti fogyasztók körében évről évre erősödő versenyről lehet beszámolni.

A RÉsource által megkérdezett energiakereskedők egybehangzó véleménye szerint a kereskedelmi ingatlanok szegmensében már rendkívül erős verseny mutatkozik. Az energiakereskedők számára az irodaházak, bevásárlóközpontok, szállodák és egyéb üzleti célú ingatlanok kifejezetten kedvelt célpiacon jelentenek, hiszen a fogyasztási mennyiségek szabad szemmel is jól láthatóak, és a fogyasztás lefutása viszonylag jól tervezhető.

Az egyik legnagyobb piaci szereplőnél, az E.ON-nál úgy tapasztalják, hogy a kereskedők felé támasztott elvárásokban egyre gyakrabban jelennek meg az adott fogyasztó számára fontos speciális igények és speciális feltételrendszerek. Lehoczki Balázs, az E.ON Energiakereskedelmi Kft. ügyvezető igazgatója szerint a kereskedők természetesen nem tudnak „sablon” ajánlatokkal megfelelni ezen egyedi elvárásoknak, ezért nagy hangsúlyt kap az egyedi igényeknek való megfelelés képessége és a rugalmasság.

Kis Gergely, az ALTEO energiakereskedelmi igazgatója megerősítve a speciális igények kiszolgálásának felértékelődését, hozzátette, hogy mindeztől függetlenül a hazai fogyasztók sok esetben túlzottan is ártudatosak. Tapasztalatai szerint a hazai energiabeszerezők gyakran nem fordítanak kellő figyelmet az áron felüli egyéb szolgáltatási-szerződési szempontokra, például a szabályozási kockázatok kezelésére vagy éppen a különböző toleranciasávokra, amelyek szintén költségtényezőket jelentenek. Nem egy esetben még az árra vonatkozó információkat sem tekintik át tételesen a fogyasztók, így az apró betűs pontokban található költségemelő tényezők figyelmen kívül hagyásával egy összességében drágább ajánlat elfogadása mellett döntenek – hívja fel a figyelmet a piaci szakember.

Az árakkal összefüggésben Hajdu Balázs, a CEZ Magyarország Kft. ügyvezető igazgatója arra mutatott rá, hogy 2008 óta gyakorlatilag folyamatos áresés volt megfigyelhető a villamosenergia-piacon, és a közeljövőben sem várható érdemi fennállás. Lehoczki Balázs szintén arról számolt be, hogy a válság érdemi hatással volt a villamosenergia-piaci árakra, aminek hatására – a válság előtti időszakkal összehasonlítva – számos ügyfelük ma kedvezőbb áron vásárolja a villamos energiát.

A kereskedők szerint az ügyfelek túlnyomó többsége továbbra is egy évre kér be ajánlatot, egyrészt azért, mert jellemzően a saját üzletmenetüket is erre az időtávra tervezik meg részletesen, illetve látják előre, másrészt pedig szeretik megversenyeztetni az energiakereskedőket, hátha sikerül vala-

mivel alacsonyabb árat kiharcolniuk. A kereskedők szerint a villamos energia esetében most nem feltétlenül érdemes többéves időtávra leszerződnie a forintban fizető ügyfeleknek, de amennyiben valaki képes euró alapon szerződni, akkor már többek szerint ésszerű választás lehet a hosszabb idejű szerződés. Az E.ON egyenesen ajánlja is az euróban fizető ügyfeleknek, hogy amennyiben képesek ilyen időtávra prognosztizálni a fogyasztásukat, akkor használják ki a jelenlegi kedvező piaci árakat. Időtávától függetlenül is elmondható, hogy a kereskedők sok esetben jobb ajánlatot tudnak kínálni a fogyasztóknak, ha azok hajlandók euróban szerződni.

Földgáz tekintetében Lehoczki Balázs meglátása szerint egyre inkább jellemző a spot árakhoz kötött fogyasztói szerződés, ugyanakkor itt minden ügyfelük figyelmét felhívják arra is, hogy a spot árakat például egy rendkívül hideg vagy meleg időjárás jelentősen tudja mozgatni. Ma már azonban nem mindig egyértelmű, hogy spot, fix áras vagy olajárindexhez kötött szerződések-e az előnyösebbek – teszi hozzá az energiapiaci szakember, következésképpen személyre szabott tanácsokkal igyekeznek megtalálni a megfelelő konstrukciót a partnereik számára.

Az energiapiacra megjelenő beszerzési tanácsadókkal kapcsolatban Kis Gergely úgy látja, hogy számuk az elmúlt években jelentősen megnövekedett, ezzel párhuzamosan jelentősebb „felhígulás” is tapasztalható volt ezen a területen. Meglátása szerint a hazai piacon jelenleg egy-két nagyobb, illetve hasonló számú kisebb, valóban professzionális beszerzési tanácsadó cég tartható számon, míg a többiek jellemzően nem rendelkeznek megfelelő szakértelemmel, illetve felkészültséggel. A CEZ-nél úgy tapasztalják, hogy a fogyasztók többnyire az első kereskedőváltásnál szerződtek tanácsadókat, majd ezt követően már inkább saját maguk menedzselik a következő beszerzést. Bár az E.ON szintén érzékeli a beszerzési tanácsadók jelenlétét, saját statisztikájuk szerint súlyuk nem jelentős. A szolgáltató ügyfelei körében sokkal inkább jellemző, hogy a partnereik saját szakemberei végzik az energiabeszerezéssel kapcsolatos feladatokat.

A zöldáram iránti kereslettel kapcsolatban

az ALTEO és a CEZ is úgy látja, hogy az elmúlt években csökkent az igény az ilyen típusú termékek iránt. Kis Gergely ezt első sorban az ártudatossággal magyarázza, vagyis hogy a fogyasztók nem szívesen fizetik meg a zöldárammal kapcsolatos árprémiumot. Hajdu Balázs e mellett olyan szabályozási változásokra, illetve anomáliákra mutatott rá, amelyek miatt a kereskedők is kisebb érdeklődést mutatnak a különböző bizonyítványokkal ellátott, 100 százalékban megújuló forrásból származó villamos energia értékesítése iránt. Ezzel szemben az E.ON portfóliójában továbbra is vannak zöldenergiát fogyasztó ügyfelek. „Vannak stabil partnereink, akik már évek óta zöldenergiát vásárolnak tőlünk a villamosenergia-szükségletük részbeni vagy teljes fedezésére. Kismértékben ugyan, de évről évre nő az érdeklődés ezen termékünk iránt” – mondta Lehoczki Balázs.

Az irodaházak és bevásárlóközpontok kapcsán Kis Gergely felhívta a figyelmet arra is, hogy a válságot követően számos ilyen típusú ingatlanprojekt megégette magát,



aminek hatásai az energiakereskedőknél is érezhetőek voltak, ezért adott esetekben az ingatlantulajdonosoknak és -üzemeltetőknek érdemes az üzleti bizalmat erősítő lépéseket is tenniük a kedvezőbb árak elérése érdekében. Hajdu Balázs szerint ilyen jellegű problémák főként a különálló

ingatlanok esetében mutatkoznak, de egy nagyobb, csoporton belüli beszerzésnél ezek a kockázatok már érdemben csökkenthetők.

A megkérdezett piaci szakemberek szerint a hazai villamosenergia-piacon körülbelül egy tucat aktív kereskedő versenyez egymással, míg a földgáznál ennél kevesebb a szereplő. A tapasztalatok szerint egy-egy beszerzéskor mintegy öt különböző kereskedő ajánlatát érdemes bekérni, e mellett fontos figyelmet fordítani a kereskedőcégek hátterére és kiegészítő szolgáltatásaira is a döntés meghozatala során. Több szereplő például egyéni kapcsolattartót is rendel ügyfelei mellé, de van olyan szolgáltató, amely már az elektromos autók kiszolgálására képes infrastruktúrát is kínál ügyfelei számára. Összességében tehát elmondható, hogy nem mindig a legolcsóbbnak tűnő ajánlat a legjobb, érdemes tájékozódni, és az aktuális igényeknek leginkább megfelelő és megbízható partnert kiválasztani az energiabeszerzés során.

HIRDETÉS

20
YEARS

AT YOUR SERVICE

PROVIDING
PROPERTY
MANAGEMENT
SINCE 1993.



BNP PARIBAS
REAL ESTATE

WWW.REALESTATE.BNPPARIBAS.HU

Commercial buildings in focus

With the opening up of the energy market; significant cost saving opportunities have become available to domestic property operators, and many have been taking advantage of these new opportunities. We asked three energy suppliers about the mysteries of energy procurement. Surprisingly, it seems price is not everything.

GÁBOR PATKÓ

IN LINE with the European Union's goals, the energy market has been opened up to competition and this affects both residential as well as business consumers. In principle, it means every consumer can choose which supplier and at what price they want to obtain electricity and natural gas. While the residential market is relatively stagnant due to strong regulatory control, the business consumer segment is increasingly competitive. All energy retailers interviewed by Resource agreed that competition in the commercial real estate segment is fierce. Office buildings, shopping centers, hotels and other commercial real estate are all popular targets for energy retailers given that consumption volumes are easily measured and that the consumption cycle is relatively predictable.

E.ON Energy Trading Ltd, as one of the largest operators in the market, thinks traders are often expected to meet special consumer needs and specific terms of reference. Balázs Lehoczki, Managing Director at E.ON, believes traders cannot meet these expectations with standard offers and so flexibility and the ability to meet individual consumer requirements is of great importance.

Gergely Kis, Head of Energy Trading at ALTEO Energy Services, confirmed the growing importance of meeting special needs but he added that domestic consumers are too price conscious. In his experience, domestic energy purchasers are not paying enough attention to the other terms detailed in contracts or to additional services, like managing regulatory risk or the different tolerance ranges,

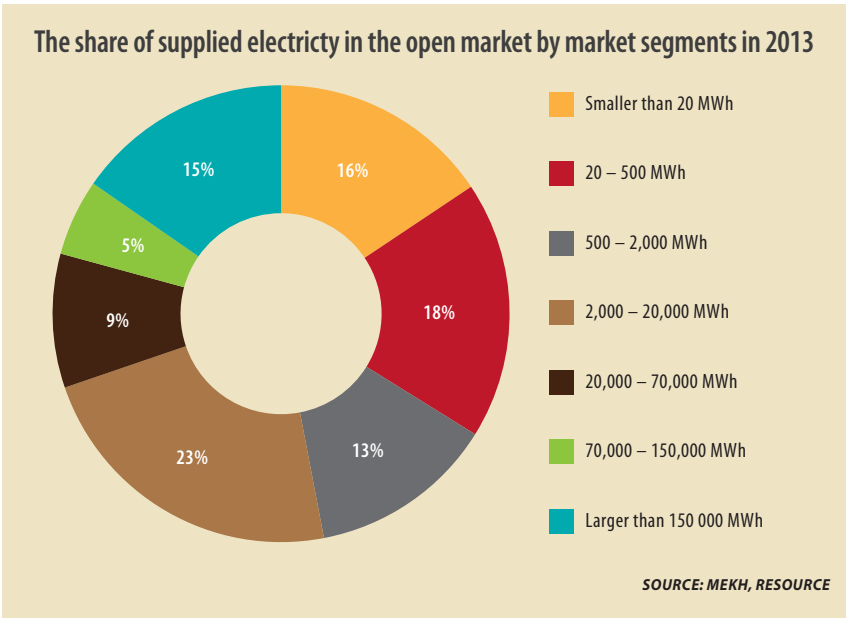
which are also cost factors. In many cases, consumers are not checking those parts of the contract itemizing all the costs. By disregarding these other - often price increasing – factors detailed in the fine print, they ultimately accept an expensive offer, pointed out Mr Kis.

With regards to price, Balázs Hajdú, Managing Director at CEZ Hungary Ltd., pointed out that since 2008 electricity prices have been falling and no meaningful recovery is expected in the future. Balázs Lehoczki also added that the financial crisis had a significant impact on energy market prices. As a result, many of their customers are purchasing energy today at lower prices than they used to before the financial crisis.

According to the companies we spoke to, most customers ask for contracts for a one year term. This is because typically they forecast and plan for their own businesses in the same time frame and also because they like to tender frequently in the hope of achieving lower prices. Traders said it is not necessarily worth stipulating contracts with multiannual terms for customers paying in HUF. However, most of them believe that if someone is able to pay in Euros, then longer term contracts are a more reasonable choice. E.ON is even proposing that its clients pay in Euro in future in order to exploit current favorable market prices if they are able to forecast consumption for the time frame. Independent of time frame, energy suppliers are mostly able to offer better deals to customers willing to pay in Euro in many cases.

Balázs Lehoczki thinks natural gas contracts linked to spot prices are getting more and more common. They draw customers' attention to the fact that extreme cold or warm weather can cause great movements in spot prices. At the moment it is not always clear whether spot or fixed priced contracts or contracts linked to oil indexes are more favorable. This is why through personalized advice they try to find the best construction for their clients.

Gergely Kis thinks that the number of procurement consultant companies has





increased significantly in recent years, which has led to significant “dilution” in this segment. In his view there are currently one or two larger and smaller professional procurement consultancy companies, while the others typically do not have the necessary expertise or qualifications. At CEZ they found that most of the customers hired consultants when they first changed suppliers, but afterwards

they preferred to manage the procurements themselves. E.ON is also aware of the presence of procurement consultants, yet based on their statistics, their impact is not significant.

ALTEO and CEZ both think that demand for green energy has decreased in the past few years. Gergely Kis thinks this is mainly due to price consciousness, i.e. customers are not willing to pay the extra premium for green energy. Balázs Hajdu pointed out that regulatory changes or anomalies make traders less interested in selling certified, 100% renewable energy. On the other hand, E.ON’s portfolio still contains green energy consumers. “We have long term clients who have been purchasing green energy from us for years in order to partly or fully cover their energy needs. Customers are slowly getting more interested in this product,” said Balázs Lehoczki.

In regards to office buildings and shopping centers Gergely Kis pointed out that following the financial crisis a number of these projects had their backs to the wall. Energy traders also felt the effects

of this. Thus property owners and operators should try and improve business confidence in order to obtain more favorable prices. In Balázs Hajdu’s opinion these problems mainly occur in the case of individual properties, but in the case of bigger portfolios these risks can be substantially reduced.

According to the experts interviewed a dozen active traders are competing on the domestic electricity market, while the number competing in the natural gas market is smaller. Experience has shown that in the case of procurements, it is worth asking for offers from five different traders. It is important to pay attention to the traders’ background and to the additional services they offer. For example, many companies assign personal contacts for clients, and there are service providers who are even able to provide the infrastructure for electric vehicles. Overall, the conclusion is that the cheapest deal might not be always the best one. It is worth being informed and choosing a reliable partner who is the best match, not just in price.

ADVERTISEMENT



Margit Palace

Rent an office now!

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

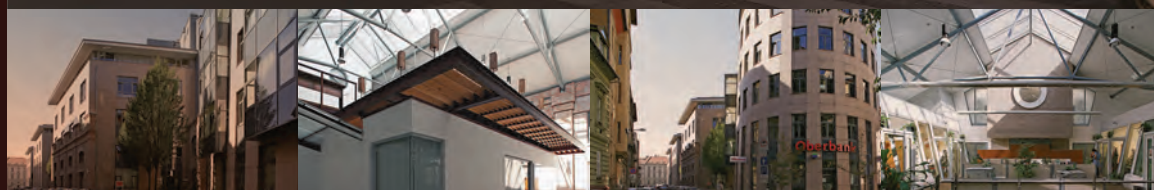
+36 1 268 1288
info@margitpalace.com
www.margitpalace.com

J.P.Morgan

CONVERGENCE



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



Hol a helyünk a régióban?

Az elmúlt egy évben egyre többször és egyre nagyobb meggyőződéssel hangzott el magyar ingatlanpiaci körökben, hogy a hazai fejlesztési piacon 2014 lesz a fordulat éve. Ami a fontosabb piaci mutatókat illeti – elsősorban az irodapiacon –, valóban minden jel arra utal, itt az ideje annak, hogy előkerüljenek azok a tervrajzok az asztalfiókból.

MAJOR KATALIN

Az új fejlesztések volumenéről az IFK (Ingatlanfejlesztői Kerekasztal Egyesület) legfrissebb adatközlése ad képet. Az ágazat legjelentősebb vállalatait összefogó szakmai szervezet előrejelzése szerint 2014-ben 152 millió eurónyi beruházásra és 71 ezer négyzetméternyi ingatlan felépítésére számíthatunk a hazai piacon. Ez értékben 29, alapterületben pedig 41 százalékos bővülést jelent 2003-hoz viszonyítva, egyben azt is jelzi, hogy háromévi folyamatos visszaesés után 2014-ben először várható növekedés az ingatlanfejlesztésben Magyarországon. Elgondolkodtató persze, hogy ez a volumen épphogy meghaladja a 2004-es szintet (139 millió euró), a 2008. évi 1,31 milliárd eurós rekordtól pedig fényévekre vagyunk. 2014 nem a robbanás éve lesz tehát a magyar piac

számára, a fordulat azonban már a számok szintjén is érzékelhető.

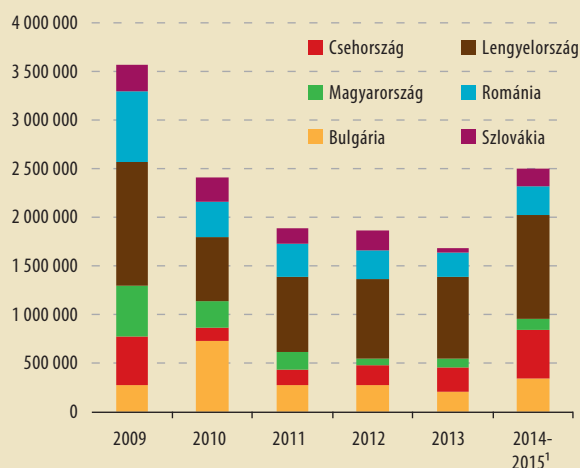
Hogy áll a régió?

Ami pedig a számokat illeti: érdekesnek tartottuk bemutatni, hogy vajon hogyan alakulnak szűkebben vett régióink fejlesztési volumenei. A Cushman & Wakefield összesítése szerint a régiós országokban (Magyarország, Lengyelország, Csehország, Szlovákia, Románia, Bulgária, az irodaszegmens esetében a fővárosok piacát alapul véve, 2014-2015. évi tervezett átadást feltételezve) jelenleg csaknem 2,5 millió négyzetméternyi új kereskedelmi ingatlan-fejlesztéssel számolhatunk. A számokat szemügyre véve pedig csaknem pontos képet kapunk a régiós „erőviszonyokról”: ennek a volumennek az orosz-lánrésze, közel 44 százaléka Varsóhoz,

illetve a lengyel piachoz köthető, ettől jócskán lemaradva, de a mezőny alsó régiójából még mindig magasan kiemelkedve Csehország következik mintegy 21 százalékos részaránnyal. Bulgária és Románia a fejlesztések 14, illetve 12 százalékát hasítja ki magának, és sajnos megint azzal a szomorú ténnyel kell szembenéznünk, hogy Magyarország – még Szlovákia mögött is hajszállal lemaradva – 4,7 százalékos részaránnyal ismét sereghajtó.

Az ingatlanfejlesztők számára az elmúlt években valóban Lengyelország volt a Kánaán. Az elmúlt 5 évben egyedül a varsói irodapiac több mint 1,4 millió négyzetméternyi új irodaterülettel bővült, és a következő két évben újabb félmillió négyzetméterre van kilátás. Lengyelországot és Magyarországot több okból sem vetnénk össze, de a nagyságrendek érzékelése miatt érdemes végiggondolni, hogy a teljes budapesti modern irodaállomány (beleértve a spekulatív és saját tulajdonú épületeket is) jelenleg 3 172 400 négyzetméter (igaz, ennek szintén jelentős része került átadásra a fejlesztési boom kifutásaként 2008-2010-ben). Ebben az időszakban Lengyelországban 3,2 millió négyzetméternyi kiskereskedelmi ingatlant építettek, és közben felemelkedett a lengyel „big 6” is (Krakkó, Lodz, Wrocław, Poznań, Gdansk, Katowice), azaz lengyel másodlagos városok sora alakult

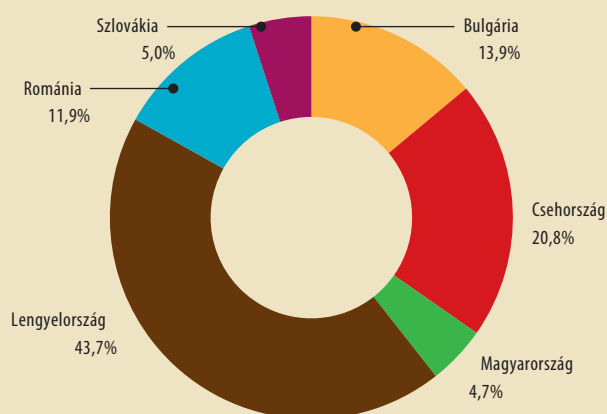
Az átadott, illetve építés alatt álló kereskedelmi ingatlanterületek volumene a régiós országokban (nm)



1=BECSLÉS

FORRÁS: CUSHMAN & WAKEFIELD, RESOURCE

Az építés alatt álló kereskedelmi ingatlanterületek volumenének megoszlása a régió országai szerint (%)



FORRÁS: CUSHMAN & WAKEFIELD, RESOURCE



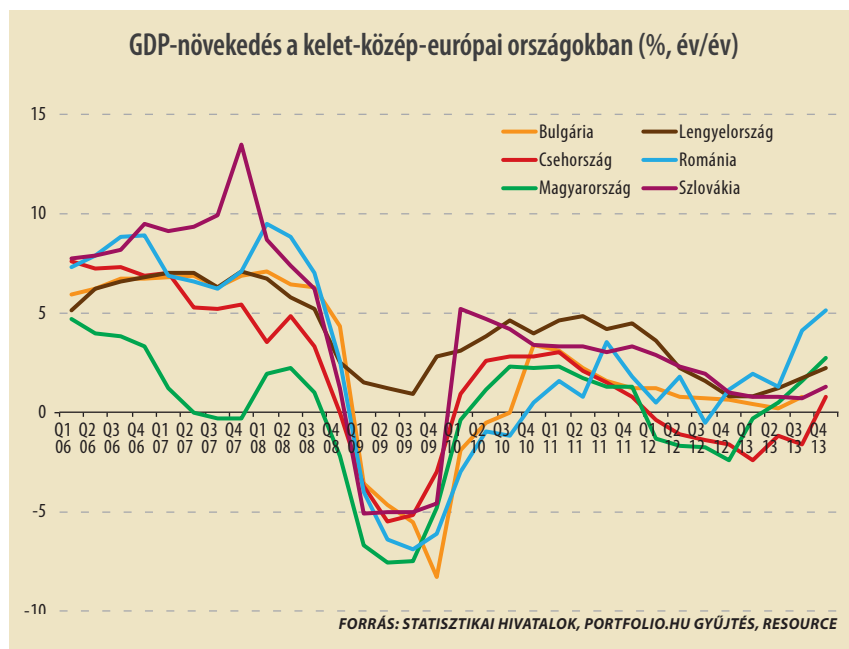
nemzetközi viszonylatban is értékelhető irodapiaci lokációvá, további 2,7 millió négyzetméter irodaterülettel (a CBRE adatai szerint) és számos intézményi kategóriájú irodaházzal fejele meg a lengyel állományt. A lengyel másodlagos városokban (a legjelentősebb hat várost Szczecinnel és Lublinnal kiegészítve) a következő két évben 750 ezer négyzetméternyi új irodaterület kerül piacra. Ami az építés alatt álló kiskereskedelmi ingatlanokat illeti, nem meglepő, hogy a lengyel piac ebben a szegmensben is magasan veri a mezőnyt. Lengyelország mellett Románia mutat fel még figyelemre méltó volumeneket, az új

kínálat majdnem minden évben itt volt a legmagasabb, és a következő két évben is itt várható a legtöbb átadás. Az ok a román piac mérete, és az alacsony egy főre jutó kiskereskedelmi ingatlanterület. A piac méretéből adódóan tehát Romániában is nyílnak lehetőségek a fejlesztők számára.

Árnyalódik a kép

A 2014-2015-ös átadással tervezett fejlesztések volumenét vizsgálva világos, hogy a régiós status quo a következő öt évben nem változik meg. A lengyel piac méretével, az ország gazdasági teljesítményével egyik régiós ország sem vetekedhet, és annak

ellenére, hogy az elmúlt évek túlfejlesztése miatt emelkednek az üresedési ráták, és erős nyomás alatt vannak a bérleti díjak, Lengyelország továbbra is első számú fejlesztési célpont lesz. Csehország ugyancsak stabil gazdasággal és az egész kelet-közép-európai térség egyik legértettebb ingatlanpiacával rendelkezik, ami mind a fejlesztők, mind a befektetők számára vonzó lehetőségeket kínál. Ezzel párhuzamosan azonban több tényező is közrejátszik abban, hogy a kép hosszú idő után ismét árnyaltabbá váljon, és a válság óta élesen kettéváló régió leszakadó piacain – köztük Magyarországon – is felpezsdüljön az élet. Az egyik legfontosabb tényező az, hogy a térség országainak gazdasági teljesítménye, makrogazdasági mutatói javulnak, ami értelemszerűen teremti meg az új fejlesztések iránti keresletet, és javítja a nemzetközi befektetők bizalmát. Utóbbi hiánya ugyanis az elmúlt években komolyan hozzájárult a leszakadó országok fejlesztési piacainak befagyásához. Az európai ingatlanpiacokon uralkodó optimizmus és a befektetők növekvő kockázati étvágya remélhetőleg érzékelhető lesz térségünkben is. Miután az érettebb nyugat-európai piacokon egyre korlátozottabban érhetők el megfelelően árazott prémium kategóriás eszközök, a befektetők egyre inkább hajlandóak nyitni a periférikus piacok felé. Fontos látni, hogy az elmúlt években visszafogott fejlesztési aktivitás – ahogyan az pl. a budapesti irodapiacra jól érzékelhető – a minőségi ▶



ingatlanterületek kínálatának beszűkülését eredményezte. Ez a csillagállás pedig lendületet adhat az új fejlesztéseknek is, legalábbis a tőkeerős fejlesztők megfelelő fundamentumokra épülő projektjeinek.

Itt érdemes szólnunk az ingatlanpiacok ciklikusságáról, amely, ha nem is teljes szabályossággal, de a régiós ingatlanpiacokon is körvonalazódik. A ciklus példa nélküli fejlesztési boommal indult, a felívelő szakasz egészen 2008-ig tartott, aminek eredményeképpen a piacra kerülő új kínálat volumene 2007-2008-ban volt a legmagasabb. A válságra a régió egyes piaci eltérő módon reagáltak, és eltérő pályát jártak be. Lengyelország 2010-ben hirtelen komolyabb visszaesést szenvedett el, és Csehországban is ebben az évben volt a minimum az átadott területek volumene, ezt követően azonban ez a két piac gyorsan magához tért, és a következő években felívelő pályára állt. Ezzel szemben a magyar, a román és a szlovák piac 2013-ig csökkenő trendet követett, és a visszafogott emelkedés csak 2013-tól jelentkezik. Az irodapiaci ciklust a bérletidíj-változás dinamikáján keresztül is érdemes nyomon követni: míg Varsóban a bérleti díjak jelenleg csökkenő pályán mozognak, addig Budapest, Bukarest és Prága éppen elérte a mélypontot. Innen pedig elméletileg felfelé vezet az út. Budapesten több tényező együtthalála utal arra, hogy az irodapiac a ciklus következő, felívelő fázisába léphet: A piaci konszenzus szerint az effektív bérleti díjak további csökkenése már nem várható, a bérlői aktivitás az elmúlt néhány negyedévben rekordmagas volt, az üresedési ráták is csökkenésnek indultak (a viszonylag magas üresedés egyébként is főként az alacsonyabb minőségű állománynak köszönhető, jó minőségű, nagyobb egybefüggő irodaterületből hiány érezhető a piacon), és az építés alatt álló irodaterületek volumene meglehetősen alacsony. Noha a finanszírozási környezet még mindig nem a legkedvezőbb, a Növekedési Hitelprogram adhat némi lendületet, és a hazai gazdaság teljesítménye is javul. Ezek a tényezők együttesen pedig elméletileg már megteremtik az új fejlesztések létjogosultságát.

Where do we stand in the region?

Over the past year those involved in the real estate market have said with conviction that 2014 will be the turning point for the domestic development market. The major market indicators, particularly in the office market, suggest that the time has come to get those shelved plans out of the drawer.

The Real Estate Developers Association's Roundtable (IFK), which brings together the industry's largest companies, is expecting 152-million EUR worth of investments and 71 thousand square meters (sqm) of new developments in 2014. This means a 29% growth in value and a 41% expansion in terms of area compared to last year. It also indicates that after three years of continuous decline, this will be the first time that the real estate development market's performance will improve. It is important to note that this volume only slightly exceeds the 2004 level (139-million EUR) and we are still far off the 2008 record figure (1.31-billion EUR). 2014 won't be an explosive year for the Hungarian market, but the numbers indicate a positive turn.

How is the region doing?

Looking at the numbers, it is interesting to see the number and scope of developments in our region. According to the data provided by Cushman & Wakefield, there is currently 2.4-million sqm of commercial space under development in the region (Hungary, Poland, Czech Republic, Slovakia, Romania and Bulgaria; capital cities only in the office segment, planned handover in 2014-2015). Analyzing the numbers we can clearly see the "power play". A big part of the volume (44%) is related to Warsaw and the Polish market, followed by the Czech Republic with a 21% share. Bulgaria and Romania each have respectively a 14% and 12% share. Again, the sad fact is that Hungary ranked last on the list with a 4.7% share, with even Slovakia slightly outdoing it.

Poland has been the "promised land" for real estate developers. Over the past

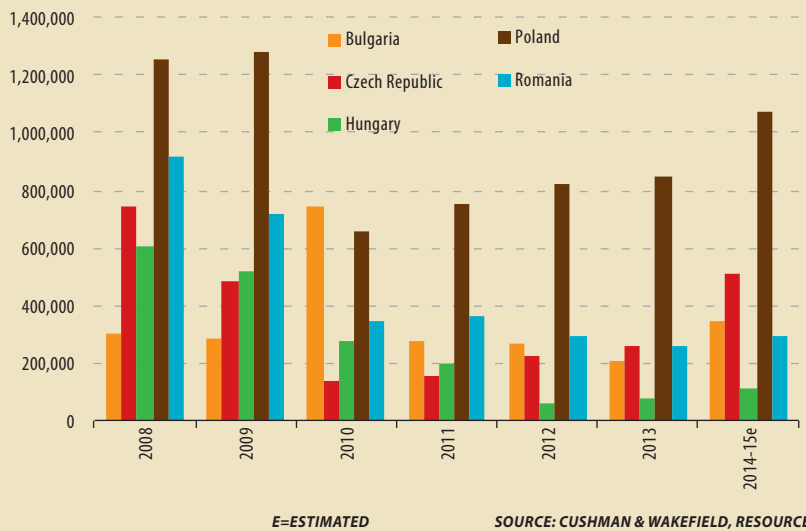
five years the Warsaw office market has expanded by 1.4-million sqm, and an additional half-million sqm is planned in the coming two years. We cannot compare Hungary to Poland for many reasons, however, to understand the scales it is worth considering that the total Budapest office stock (including owner-occupied and speculative buildings) is 3,172 400 sqm (although most of these were delivered in 2008-2010 following the development boom). In the same period, 3.2-million sqm of commercial property was built in Poland. Alongside this, the Polish "big six" was born (Krakow, Lodz, Wroclaw, Poznan, Gdansk and Katowice) and these secondary cities developed into office locations of international interest and increased the Polish stock by a further 2.7-million sqm of office space. In the next two years 750-thousand sqm of new office space is also planned in Polish cities (the major six cities plus Szczecin and Lublin).

Not surprisingly, Poland is leading the region's retail market segment as well. In addition to the Polish market, the Romanian market has also produced impressive numbers. The number of new developments was highest almost every year in Romania and the most handovers are expected there in the future as well. Given the size of the market, the Romanian market still offers opportunities for developers.

The picture is more complex

Considering the number and scope of developments planned for 2014-2015, it is clear that the regional status quo will not change in the next five years. No country of the region can compete with the size of the Polish market or with Poland's economic performance. Although vacancy rates are increasing, due to the overdevelopment of recent years and rental rates being under pressure, Poland will continue to be the number one place that developers target. The Czech Republic also has a stable economy and has one

Annual completions and development pipeline in the CEE countries (GLA, sqm)



of the most mature real estate markets of the entire Central and Eastern European region. This area also offers opportunities for developers and for investors.

However, several factors contribute to a more positive view over the long term regarding the markets lagging behind in this sharply divided region, including Hungary. A key factor is that the economic performance and macroeconomic indicators of these countries are improving. Naturally, this generates demand for new developments and improves international investors' confidence. This lack of confidence has greatly contributed to a freeze in developments in these countries lagging behind. Hopefully in these regions we will soon

feel the optimism of European real estate markets as well as an increased willingness from investors to take risks. Since investors have limited access to premium assets at the right prices in the more mature Western European markets, they are willing to open up to peripheral markets. It is important to see that moderate development activity has resulted in the supply contraction of premium properties. This situation could boost new developments, or at least the cash-rich developers' fundamentally reasonable projects.

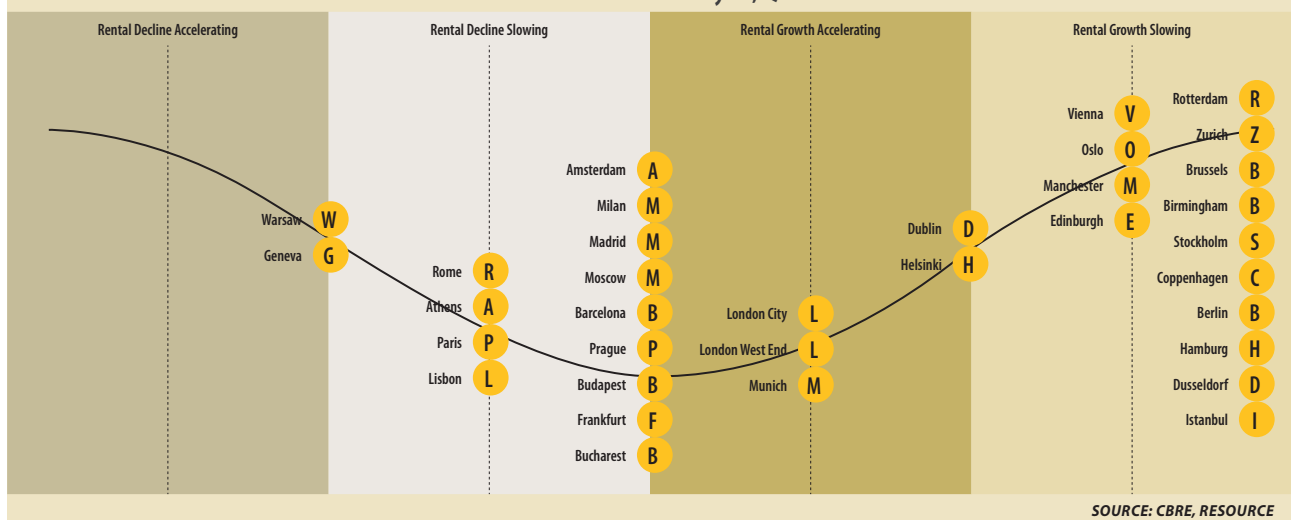
It is worth noting that real estate markets are cyclical, and even if this is not completely precise, it has been experienced in the regional market. The cycle started

with an unprecedented development boom which lasted until 2008, and the volume of new stock was at its highest between 2007 and 2008. However, the various markets of the region responded differently to the financial crisis. Poland suffered a serious setback suddenly in 2010, and the volume of new handovers was at its lowest in the Czech Republic in the same year, but these two markets quickly recovered and started growing. On the contrary, the Hungarian, Romanian and Slovakian markets followed a downward trend and moderate growth was experienced starting only in 2013.

The office market's cyclical nature can also be traced back to the change of rental rates, as while rents are decreasing in Warsaw, the market in Budapest, Bucharest and in Prague just have reached the bottom. From here on in, it should increase.

The Budapest office market is a good example of this trend. The market does not expect any further decrease in rental rates and tenant activity was at a record high in the past few quarters. The vacancy rate also started falling (also the relatively high vacancy rates are due to low stock quality and there is a shortage of high quality office space on the market) and the number of ongoing developments is relatively low. It is true that the financial environment is still not ideal but the domestic economy's performance is improving. In theory, these factors combined can pave the way for new developments in the future.

EMEA Office Market Rent Cycle, Q4 2013



A fizika nem hazudik, és holnap sem fog

Az energiakereskedelemben egyre inkább felértékelődnek a kapcsolódó szolgáltatások, bár a hazai vállalatok többsége az energiabeszerzés során még mindig sokszor csak az ár alapján dönt. Az energiahatékonysági projekteknél sok esetben problémát okoz, hogy az üzemeltetők nem rendelkeznek életszerű üzemeltetési szabályzatokkal vagy világos célrendszerekkel, de a mérnöki pontossággal kivitelezett hatékonysági projektek mindig képesek tényleges megtakarításokat eredményezni. Priegl Gáborral, a CYEB-csoport nemzetközi üzletfejlesztési igazgatójával beszélgettünk.

PATKÓ GÁBOR

NÉHÁNY ÉVVEL a piacnyitás után mennyire látjátok érettnek a hazai energiapiacot? Képesek kihasználni a hazai társaságok a szabad kereskedőválasztásban rejlő költségmegtakarítási lehetőségeket?

A piacon aktív energiakereskedőként úgy látom, hogy nagyon komoly fejlődésen ment keresztül a hazai energiapiac, és a potenciális ügyfelek egyre felkészültebbek, többségükben tudatosan választanak szolgáltatót maguknak.

A mindennapi tenderek küzdelmei alapján azt mondhatom, hogy komoly verseny folyik egy-egy üzlet megszerzéséért, akár több körben is harcba kell szállnunk a fogyasztó megnyeréséért. A vállalkozások ennek megfelelően tényleges költségmegtakarításokat képesek elérni. Ennél kevésbé előremutató trendként látjuk azonban, hogy az energiabeszerzők nagyon sokszor kizárólag csak az árra koncentrálnak, miközben az energiaellátás ennél sokkal komplexebb terület. Nagyon sok olyan helyzetet átélünk már az ügyfeleinkkel, amikor kiderült, hogy nem csak az ár számít. Mi például az áram és gáz értékesítésén túl energiamenedzsment szolgáltatásunkat is kínáljuk az ügyfeleknek, vagyis különböző hozzáadott-értékű szolgáltatásokat is nyújtunk nekik.

Mire kell itt gondolni?

Energiamenedzsment szolgáltatásunk keretében széles területet felölelő menüből választanak ügyfeleink. A szolgáltatások között szerepel például, hogy az ügyfeleink a hét minden napján 0-24 órában kapcsolatot teremthetnek velünk. Itt nem egy

sok menüpontos call centert kell elképzelni, hanem a fogyasztóink közvetlen mobilszámot kapnak a társaságunk mérnökeihez, döntéshozóihoz, így bármilyen kérdés esetén azonnal intézkedni lehet. Nagy előnyt jelent továbbá, hogy a vállalatcsoporton belül saját IT szolgáltató társasággal rendelkezünk. Külön dedikált szakemberek foglalkoznak tehát a fogyasztói adattárház kezelésével. Ez a kompetencia teszi lehetővé, hogy különböző, fogyasztással kapcsolatos információkkal is segítsük az ügyfeleinket. Havi riportot készítünk számukra, amelyben beszámolunk az energiafogyasztás alakulásáról, azonosítjuk azokat a pontokat, ahol további megtakarításokat lehet elérni, ismertetjük a különböző pénzforgalmi mozgásokat, illetve jelezzük a tőzsdei árak és devizaárfolyamok alakulását is. Ezek mind azt a célt szolgálják, hogy a versenyképes árú energiatermékek értékesítésén túl hagyományos értelemben vett szolgáltatást is nyújtsunk az ügyfeleinknek. A mi méretünknel és szervezeti felépítésünknel ez kitűnően megoldható feladat, de sok más, főként nagyobb szolgáltató esetében nem igazán működik.

Jellemzően milyen időtávra szeretnek a vállalatok szerződni?

Jellemzően egy évre szerződünk, de vevői igény esetén természetesen el tudunk térni ettől. A többéves szerződések esetében kockázatot jelenthetnek előre nem tervezhető események, az elmúlt években is számos nem várt esemény fejtett ki komoly árhatást az európai energiapiacra.

A rezsicsökkentés kapcsán a verseny-

piacba is beavatkozás történt. Kereskedőként ezt hogyan tudtátok kezelni?

Egy ilyen gyorsan változó szabályozói környezetben minden piaci szereplőnek, minden kereskedőnek meglehetősen nehéz tervezni az üzleti tevékenységét, ezzel mi is így vagyunk. Azt tudjuk tenni – és tesszük is –, hogy az újabb és újabb szabályozási elképzelésekhez a lehető leggyorsabban alkalmazkodunk, a megfelelő IT háttérrel lekövetjük a folyamatokat. Amennyiben üzleti terhet ró ránk egy változás, azt igyekszünk a portfóliómenedzsment eszközeivel a vállalaton belül kezelni. Lényeges a földrajzi diverzifikáció is. Magyarország mellett Romániában és Szlovákiában is saját vállalatainkkal vagyunk jelen, és a jövőben is hangsúlyos stratégiai elemünk marad a földrajzi terjeszkedés. Minden szempontból előnyös, ha több piacon is tapasztalatokat szerzünk.

A zöldáram-értékesítéssel milyenek a tapasztalatok? Mennyire keresik az ilyen termékeket a hazai vállalatok?

Ahogy korábban már említettem, a hazai vállalatok, fogyasztók rendkívül ártudatosak, ezzel szemben a környezettudatosság még sokkal kevésbé fontos szempont. Kevés olyan cég van, amelyik hajlandó megfizetni egy ekkora mértékű árprémiumot, így külön termékként, proaktívan jelenleg nem értékesítünk zöldáramot, de igény esetén természetesen képesek vagyunk ilyen termékeket is biztosítani.

Az energiaköltségek csökkentésének másik lehetséges területe a hatékonyságnövelés. Mennyire nyitott jelenleg a

vállalati szegmens az ilyen beruházások megvalósítására?

Ez rendkívül összetett kérdés, és különböző piaci szegmensek esetében nagyon eltérő választ lehet adni rá. A CYEB-csoport közel 10 éves múltja visszatekintő története is energiahatékonyság-javító projektek tervezésével és kivitelezésével kezdődött, majd ezek mellett fejlődött ki lépcsről lépésre a többi tevékenységi körünk. Fő fókuszunk az ipari szegmens, az első kompetenciaterület a világításienergia-megtakarítás volt, majd más területekre is kiterjesztettük működésünket: motor- és hajtásvezérlések, kompresszorok, transzformátorok cseréje, telepítése is szerepel kompetencia-térképünkön. Üzemcsarnokokra, raktárakra, gyártó helyekre, telephelyekre kell gondolni, majd később jöttek a kereskedelmi ingatlanok, dolgoztunk bevásárlóközpontokon, irodaházakon és szállodákban is. Ezen a területen komoly referenciákat sikerült szereznünk, több rendszerrel is dolgozunk, mindig az adott telephely, adott vevő, adott fogyasztási helyek relációjában vizsgáljuk meg, hogy melyek a legkedvezőbb, energiafelhasználást csökkentő beavatkozási lehetőségek. Fénycsővek esetében például nincs az általunk kínálnál olcsóbb hatékonyságnövelő megoldás, itt kizárólagos értékesítési joggal rendelkezünk egy abszolút költségelőnyt biztosító technológia alkalmazására. Cégfilozófiánk szerint csak helyszíni felmérésen és konkrét méréseken alapuló, üzleti megtérülést biztosító ajánlatokat adunk át ügyfeleinknek.

Hogy indul egy ilyen beruházás?

Százas nagyságrendben létesítettünk már ilyen projekteket, ismerjük mintegy 800 ügyfél energetikai rendszerét Kelet-Közép-Európában, szóval ezen a területen is komoly tapasztalatokkal rendelkezünk. Ahogy említettem, a mi projektjeink minden esetben saját méréseinken alapulnak. Egyik kedvenc jelmondatunk, hogy a fizika nem hazudik, és holnap sem fog. Amit ma megmértünk, az holnap is igaz lesz. Csak így tudjuk garantálni a prog-

nosztizált megtakarításokat. Megmérjük a feszültség szintet, megnézzük a fényforrások életkorát, a lámpatestek állagát. Ismerjük a berendezéseket, és tudjuk, hogy az általunk kínált megoldás valóban megtakarítást hoz az ügyfélnek. Egy világítási projektnél például megbontjuk a világítási kört kétfelé, telepítünk egy pilotot, és mérjük, hogy az eredeti és az új állapot mellett milyen fogyasztás keletkezik.

Az elmúlt időszakban egyébként már elkezdtünk energiatárolással is foglalkozni, különböző megoldásokkal kísérletezni, a jövőben komoly potenciált látunk ebben a szolgáltatásban.

Irodaházak esetében milyen tapasztalataitok vannak? A facility menedzserek mennyire nyitottak a különböző hatékonysági beruházások megvalósítására?

Gyakorlatilag ugyanazokat a technológiákat, amelyeket más szegmensek számára már eredményesen implementáltunk, ajánljuk a facility menedzsereknek is. Azt azonban tudomásul kellett vennünk, hogy a döntéshozatali mechanizmusok ezen a téren némileg különbözőek. A legtöbb esetben többlépcsős, sokszor a külföldi vállalati központokat is bevonó beruházási döntésekkel találkozunk, amelyek alapvetően lassabb folyamatot eredményeznek. Az irodaházak esetében azt látjuk, hogy a legtöbbször különböző policyk mentén képzelik el az energiafogyasztás racionalizálását, amelyektől az ott dolgozó munkatársak egyéni döntései nagyban eltérhetnek, és így sérülhetnek

az előzetesen megcélzott megtakarítási tervek. Például kihelyezhetünk távvezérelt vagy előre programozott kapcsolókat mondjuk egy ►



fénymásoló géphez, amelyet arra állítunk be, hogy este hatkor kapcsoljon le, de mi történik mondjuk, ha tenderleadás van, és még este tízkor is több száz oldalt kell nyomtatni vagy fénymásolni? Ilyen területeken mindig körültekintőbben kell eljárni, ami jóval átfogóbb előkészítést igényel. Egy irodaház garázsában a világításienergia-megtakarítást tekintve ezzel szemben sokkal kisebb az egyén ráhatásának a lehetősége, illetve igénye, így egy garázsvilágítás rekonstrukciója a garantált üzleti megtérülés szempontjából sokkal egyszerűbb feladat.

Bevásárlóközpontoknál – gondolkom – nem ilyen erős az egyéni tényező szerepe.

Valóban nem, az egyszerűbb szegmens, de azért ott is számos kérdést kell tisztázni, mielőtt belekezdhetünk a munkába. Több esetben tapasztaltuk például, hogy az üzemeltetők nincsenek igazán tisztában azzal, hogy pontosan milyen megvilágítási értékeket akarnak produkálni. Szintén sokszor futottunk bele abba, hogy a különböző célok, például költség és marketing szempontok ütköznek. Ilyenkor először ezeket a célkitűzéseket kell a megrendelővel tisztáznunk, és utána ennek megfelelően tudunk műszaki megoldásokat nyújtani a felmerülő igények megvalósítására. A receptünk gyakorlatilag minden esetben ugyanaz a jól bevált mérnöki megközelítés: egyénileg vizsgálunk meg minden projektet, mérünk, több megoldási alternatívát kínálunk, majd a kiválasztott megoldást megvalósítjuk, és ha kell, üzemeltetjük, illetve villamos energiát is szállítunk. Az a tapasztalatunk, hogy a mérnöki pontossággal kivitelezett projektjeink tényleges megtakarításokat jelentenek ügyfeleink számára, és az ügyfél-elégedettség abban is jelentkezik, hogy az ügyfelek újabb és újabb energetikai kihívásokkal keresnek meg bennünket. A CYEB mérnöki pontossága a tervezésben, kivitelezésben és az üzemeltetésben – ez a mi versenylőnyünk és üzleti sikerünk záloga az energiapiacon.

Physics never lies therefore it won't tomorrow

Additional services are increasing in the energy sector, although for many domestic companies price is still the most decisive factor. Companies often do not have realistic operating policies or clear targets, which can be a problem for energy efficiency projects. Yet energy efficiency projects carried out with precision always result in cost savings. We spoke to Gábor Priegl, Director of International Business Development at CYEB.

How mature is the market a few years after the market was opened up? Are domestic companies able to benefit from the cost savings resulting from free trade?

As someone active in the energy sector, I would say that the domestic market has undergone substantial development. Potential clients are much more prepared and most of them are choosing their providers more consciously.

Based on our experience with tenders, we have found that we need to seriously compete for new clients, often competing over many rounds in order to win the tender. Companies can achieve actual cost savings accordingly. However, we see some less progressive trends as well. Energy purchasers are often focused solely on the price, while power supply is a much more complex area. Several times we have experienced, along with our clients, that price is not the only thing that matters. For example, we offer our clients energy management services in addition to gas and energy trading and other value-added services.

What sort of services do you mean?

Under the umbrella of energy management services our clients can choose from among a wide range of services. For example, one of these includes 24 hour availability, 7 days a week. This is not a call-center with different menu options - our clients get the direct

mobile phone numbers of our engineers and decision makers. This means they can take immediate action if it is needed. Additionally, it is a big advantage that we have our own IT services company. A separate and dedicated professional team is responsible for the management of client data warehouses. This enables us to supply our clients with various consumption related information. We prepare monthly reports for clients, where we give details on their energy consumption, identify possible opportunities for savings, and also describe the movement of stock prices and foreign exchange rates. These all serve the purpose of providing our clients with not only competitively priced energy products, but also with additional services. We can easily achieve all this thanks to our organizational structure and size, but this doesn't really work for larger operators.

What is the typical contract period?

It is typically one year, but of course this might be different depending on client requirements. In case of multi-annual contracts unforeseeable events might be a risk. In recent years several unanticipated events have had a major influence on European energy market prices.

The competitive market suffered due to the government cuts to public utility costs. How could you handle this as an energy trader?

In such a rapidly changing regulatory environment it is hard for market players and traders to plan their business activities; we all face the same problems. What we can do – and what we are actually doing – is adapting to every regulatory change as quickly as possible, and implementing these changes within the right IT framework. If a change puts a financial burden on us, then we try to solve this internally through portfolio management. Geographic diversification is also



an option. In addition to Hungary, we also have companies in Romania and Slovakia. Geographic expansion will remain one of our key strategies. Getting experience in several markets is useful in every sense.

What is your experience with green power sales? Are domestic companies looking for this kind of product?

As I mentioned previously, domestic companies are very price conscious, while environmental awareness is much less important. There are only a few companies willing to pay a premium. We do not sell green power as a separate product, but of course we are able to provide our clients with it, if requested.

Another possible way to reduce energy costs is to increase efficiency. How open are companies to such investments?

This is a very complex issue and different market segments have differing answers. CYEB-Group's nearly 10-year history started out with the planning and implementation of energy efficiency projects. The rest developed step-by-step. The industrial segment is our main focus and our main competency was energy savings in lighting. In time, we extended our operations to other areas like motor and engine systems, compressors as well as the replacement and installation of trans-

formers. Factories, warehouses and manufacturing sites were our initial targets and these were followed by commercial real estate, shopping centers, office buildings and hotels. As we went on to work in different areas, we managed to accrue some serious references. Our energy savings solutions are tailored for each site, client and location. In the case of fluorescent lamps, for example, we provide the most energy efficient solutions on the market. We have the sole selling rights for these lights and they provide absolute cost advantage. Our philosophy is to offer our clients solutions – resulting in business returns – based on spot-surveys and specific measurements of the site.

How does an investment project start?

We have already worked on hundreds of projects and we are familiar with the energy systems of our 800 Central and Eastern European clients, thus we have relevant experience in this area also. As I mentioned previously our projects are based on our own research. One of our favorite mottos is: physics never lies therefore it won't tomorrow. So what we measure today is going to be true tomorrow. Only in this way can we guarantee predicted savings. We measure voltage levels and analyze the age and consistency of light sources. We are familiar with the equipment and we know that our solutions will provide real savings for our clients. For example, for a lighting project, we can split the lighting circle into two, install a pilot and we can then measure the difference in consumption between the original lights and the new.

What is your experience with office buildings? How open are facility managers in implementing energy savings projects?

Basically we offer facility managers the same technologies that we have been successfully implementing elsewhere. However, we have to accept the fact that the decision-making process is somewhat different in this context as it often spans many levels and frequently involves foreign headquarters. This essentially results

in a slower process. In the case of office buildings the rationalization of energy consumption is frequently affected by different policies. The decisions or needs of employees can sometimes contradict these policies, and so the savings plan can be compromised. For example, we can install pre-programmed remote control switches for the photocopying machine, which is set to shut down at 6 o'clock. But what happens if there is a tender submission deadline and the need to print hundreds of pages at 10 o'clock? Therefore, we need to proceed very carefully, and this requires comprehensive research and preparation. On the other hand, individuals have less opportunity to influence energy savings in the garage of an office building. This means that from the investment return point of view, a garage reconstruction is a much easier task.

I imagine tailoring solutions has a more minor role in the case of shopping centers.

Indeed, this is a less complex segment, but several issues still need to be clarified before we can start the work. In several cases, for example, we found that operators did not know exactly what figures they wanted to achieve in regards to lighting. Also, we have often experienced that various objectives, such as expenditure or marketing, are in conflict. In these cases, the objectives need to be clarified with the client first and only then can we provide technical solutions for their needs. Our "recipe" is basically always the same engineered approach: we examine each and every project individually, we do our research and then we offer several alternative solutions. Afterwards, we implement the chosen solution and if needed, we use our own electrical power supply to run it. In my experience projects implemented with such engineered accuracy, result in actual savings. Client satisfaction also means that our clients approach us with more and more energy challenges. CYEB-Group's competitive advantage is our accuracy in design, installation and operation. This is the key to our success in the energy market.

Ketyeg az időzített bomba a társasház-kezelési piacon!

Hemzseg a problémáktól a hazai társasház-kezelési piac. Az általános elszegényedés jelenti a legfőbb problémát, de időzített bombaként ketyeg a lakóingatlanok folyamatos és aggasztó állagromlása is. Ráadásul a piaci szereplők agresszív árversenye sem segít a bajok orvoslásában.

NAGY BÁLINT

NOHA LASSÚ, de folyamatos expanzió jellemzi a társasház-kezelési piacot Magyarországon, a gombamód szaporodó társasházkezelő vállalkozásoknak aligha van könnyű dolguk. Természetesen az egyik legfőbb probléma – mint megannyi más területen – továbbra is az, hogy a társasházakat is érzékenyen érinti a gazdasági helyzet. Az egyes lakók nehéz anyagi helyzete ugyanis nagymértékben befolyásolja a teljes lakóközösség pénzügyi lehetőségeit. Szintén jókora kihívást jelent – ami javarészt a társasházak relatív pénzügyi helyzetére vezethető vissza – az épületek folyamatos és aggasztó állagromlása. Végezetül, de nem utolsósorban pedig: bár a piac – méretéből adódóan – lehetővé tenné a versenytársaktól független növekedést a társasházkezelők számára, mégis hatalmas, gyakorta ésszerűtlen árverseny folyik a kisebb-nagyobb szereplők között.

A társasházak életében a gazdasági nehézségeken túl, a közösségi együttműködési szándék korlátozottsága, illetve a hiányos pénzügyi ismeretek jelentik a legnagyobb kihívást, de problémát okoz az ingatlanállomány leromlott állapota is – foglalta össze megkeresésünkre a legfőbb problémákat az OTP Bank szakértője. Mint elmondta, a háztartások jelentős része nem tud megtakarítani, és ugyanez érvényes a társasházakra is. Ma csak a legszükségesebb dolgokra jut forrás. A saját forrásokat ráadásul tovább szűkítik a halmozódó közösköltség-tartozások, amelyek nem egy lakóház működését veszélyeztetik vagy lehetetlenítik el napi szinten. Ráadásul a pénzintézet véleménye szerint az anyagi természetű problémákon túl az azokat mintegy felerősítő „kulturális” kihívásokkal is meg kell küzdeni: a magyar lakosság közösségi

együttműködési képessége mindenképp fejlesztésre szorul. Arról nem is beszélve, hogy a pénzügyi kultúrával, az alapvető pénzügyi, gazdálkodási ismeretekkel is hasonló a helyzet, ezt ugyanis korábban csak kevesen tanulták az iskolában.

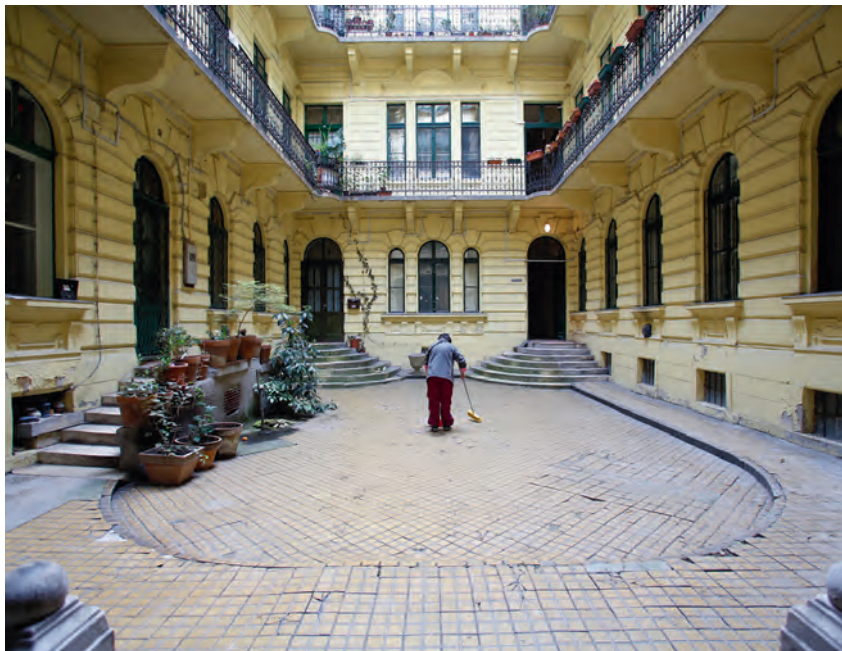
„A társasházpiacot is érzékenyen érinti a gazdasági helyzet, hiszen a lakók nehéz anyagi körülményei a társasház pénzügyi helyzetét is befolyásolják. Folyamatosan romlik a közös költség, és egyben a biztosítási díj fizetésének morálja is. A társasházak elszegényedése jelentősen megnehezíti a tudatos pénzügyi gondolkodást, ide értve – biztosítás hiányában – a bekövetkező károk helyreállításából adódó forráshiányt is. Ezek a források ugyanis szükségesek lennének az épületek folyamatos felújításához, amely közvetve a rezsiköltségek csökkentését, a károk gyakoriságának mérséklését eredményezné. A károk természetesen gyakran az

épületek rossz állapotára vezethetők vissza” – mondta el a REsource megkeresésére Szőke Tamás, az Allianz Hungária Zrt. lakossági nem-életbiztosítások igazgatója.

Ketyeg az időzített bomba

Javarészt szintén a társasházak relatív pénzügyi helyzetére vezethető vissza az épületek folyamatos és aggasztó állagromlása. Ez a probléma talán az egyik legnagyobb kihívás jelenleg a társasház-kezelési piacon. Felmérések szerint ugyanis a társasházi épületek több mint felében komoly műszaki problémák vannak. Komoly gondot okoz, hogy az épületek műszaki állapota sokszor a benne élők, a kevésbé felkészült közös képviselők számára is ismeretlen. Ezt a helyzetet súlyosbítja, hogy a műszaki felmérés maga is olyan összegű beruházás lenne, amit a társasház nem tud vállalni.

Ráadásul a helyzet kialakulása – a tár-



sasházak pénzügyi helyzetén túl – visszavezethető a társasházak működésével kapcsolatos olyan strukturális problémákra, mint például a közös képviselők díjazása. Hiszen ameddig nem tisztázott, hogy a fejlesztések koordinálásával járó többletmunkát hogyan honorálja a közösség, érthető, hogy a közös képviselők inkább csak abban lesznek érdekeltek, hogy a ház alapszinten működjön.

Bár a társasházi felújítások piacán viszonylag kedvező finanszírozási lehetőségek érhetők el (hitel, lakás-takarékpénztári konstrukciók), a legtöbb társasház ezekhez a forrásokhoz nem fér hozzá. Ennek oka főként a szervezeti, együttműködésbeli nehézségeken túl a felújítási alap nem megfelelő képzése, valamint a hátralékosság magas mértéke. Külső források híján azonban a beavatkozások finanszírozása reménytelen. Szakértők szerint a működési költség nagyjából 1 százalékát kellene arra fordítani, hogy újragenerálják az ingatlan értékét.

A források elvileg adottak: a társasházakat segítő, „dupla” állami támogatást élvező pénzügyi konstrukciókhoz minden szabá-



lyosan gazdálkodó társasház és lakásszövetkezet hozzáférhet – véli az OTP Bank szakértője. Amennyiben a társasház/lakásszövetkezet jogosult a 70 százalékos állami kamattámogatásra és a lakástakarék szerződés utáni 30 százalékos támogatást is igénybe tudja venni, akkor rendkívül kedvező törlesztésű hitelhez juthat. A legtöbb esetben így a hitel törlesztéséhez nincs szükség a közös költség emelésére sem, ezáltal nem hárul pluszterhel a lakókra, viszont a felújításokkal, korszerűsítésekkel a ház mindenképpen nyer. A pénzügyi véleménye szerint az elmaradt társasházi

beruházásokért, felújításokért leginkább az ismerethiány és a kivárás (az állami pályázatokra való várakozás) okolható. A kiutat pedig az öngondoskodási hajlandóság erősítése, a szélesebb körű tájékoztatás, valamint a kiszámíthatóbb pályázatpolitika jelentheti.

Árverseny és méretgazdaságosság

Végezetül, de egyáltalán nem utolsósorban szintén meghatározó probléma jelenleg a társasház-kezelési piacon, hogy az árverseny gyakorta minden egészséges piaci folyamatot felülír. Az iparágból származó információink szerint a jelenleg alkalmazott kezelési díjak ugyanis csak alig-alig fedezik az önköltséget. Az árverseny így sok esetben a szolgáltatás romlását, illetve a „trükközést” indukálja. Visszatérő probléma például a visszaosztás, vagyis amikor azért alkalmaz egy társaság dömpingárat, hogy a szintén saját kezében lévő kapcsolt vállalkozásnak kedvezzen, illetve egy külső alvállalkozóval történt, fű alatti megállapodás értelmében jutalékra tehessen szert.

A tapasztalatok szerint professzionális szolgáltatást nyújtani (követelést kezelni, ▶

HIRDETÉS

EGYEDÜLÁLLÓ BEFEKTETÉSEK

- JÓ ALAPOK TÁRSASHÁZI
BERUHÁZÁSHOZ
- BUDAPEST KÖZELI
ÉPÍTÉSI TERÜLET

- RESIDENTIAL
INVESTMENT
- CONSTRUCTION
SITE CLOSE
TO BUDAPEST

EXCEPTIONAL INVESTMENTS

A KIS-SVÁBHEGY LÁBÁNÁL AT THE BOTTOM OF THE KIS SVÁBHEGY

H-1121 BUDAPEST, GYÓGYFŰ U.25.



GÜL BABA TÜRBÉJÉNÉL AT THE GÜL BABA STREET

1023 BUDAPEST, GÜL BABA U. 20-22.



GÖDÖLLŐ

TESSEDIK SÁMUEL UTCA
TESSEDIK SÁMUEL STREET



<http://www.gpm.hu/egyedulallobefektetesek/english.html>

hibákat elhárítani, garanciális igényeket teljesíteni, stb.) lakás albetétenként nagyságrendileg nettó 1-2 ezer forint alatt aligha lehet. Egy társasház költségvetésében a reális közös képviseleti díj így is kevesebb mint 10 százalék. A maradék pedig megy a közművekre, a takarításra, a kertészetre, a különböző alvállalkozóknak, illetve a megtakarítási alapokba.

Bár rengeteg a szereplő, és nagy az ársverseny, ennek ellenére ez a piac is koncentrálódik. Az egyre komplexebb szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások felé billen a mérleg nyelve. Ezzel összhangban egyre több az olyan tender is, melyet kizárólag azért indítanak, mivel a feladatokat korábban ellátó vállalkozás már nem tud megfelelni az egyre hangsúlyosabb pénzügyi, jogi, műszaki és egyéb követelményeknek. „A társasházi közös képviselet is koncentrálódik, az egy-egy társasházat kezelő, ott lakók közül megválasztott közös képviselő helyett a profi vállalkozások veszik át a társasházak ügyeinek intézését” – összegzi Szőke Tamás.

A koncentráció természetesen nem feltétlenül jelenti azt, hogy csak a legnagyobb piaci szereplők rúghatnak labdába. Akadnak olyan mikrovállalkozások is, melyek professzionális szolgáltatást nyújtanak. Sőt, vannak piaci szereplők, melyek egy-egy részterületre specializálódnak. Esetükben például csak a panelek vagy az új építésű ingatlanok adják működésük gerincét, de az is előfordul, hogy területileg – Budapesten például egy-egy kerületre – szeparálódnak. A nagyobb piaci szereplők szerint a leghatékonyabb üzleti modell mégis az, ahol az üzemméretből adódóan már igazán költséghatékony működésről lehet beszélni, hiszen a több ezer albetétet tartalmazó portfóliók esetében lehet megfelelő mértékű kedvezményeket elérni a szolgáltatóknál, illetve az alvállalkozóknál. Néhány ezer albetéttel például már be lehet férti egy kereskedelmi és irodaingatlan-portfólióba, melyben már számottevő szériakedvezmények érhetők el, legyen szó közműtenderről, biztosításról vagy éppen a behajtási metodikáról.

A time bomb is ticking

The domestic apartment building management industry is currently facing many problems. Lack of money is the main issue, but the steady and alarming deterioration of residential real estate is also a ticking time bomb. In addition, aggressive price competition amongst market participants is not helping the situation.

Although the Hungarian apartment building management market is characterized by slow but steady expansion, apartment building management companies – which have spread like wildfire – are having a tough time. Like so many other areas, apartment building management companies are suffering in the current economic situation. The difficult financial situations of individual residents greatly affect the financial possibilities of whole residential communities. The continuous and alarming deterioration of the buildings, which is largely attributable to the relative financial position of the apartment buildings, is also a big challenge. Lastly, although the market, due to its size, would allow for the growth of apartment building management companies, independent from current competitors, price competition between the smaller and larger players is fierce and often unrealistic.

Aside from the economic difficulties, the low number of residential communities cooperating and lack of financial knowledge are the biggest challenges as well as the low value of housing stock, summarized an expert at OTP Bank. The expert also mentioned that a significant proportion of households cannot save and this also applies to apartment buildings. Only the most crucial necessities are funded. In addition, savings are further limited due to the accumulation of apartment building debts. This threatens and undermines the operation of several apartment buildings almost on a daily basis. Apart from the financial problems faced by apartment buildings, financial institutions believe that certain “cultural” issues

also need to be overcome. Cooperation needs to improve between residents in apartment buildings in Hungary. There is also room for improvement in financial literacy and basic financial management knowledge as not many people have studied these at school or university.

“The apartment building market is also suffering in the current economic situation, as the financial difficulties of residents affects the financial situation of apartment buildings. The payment record of apartment building fees and insurance premiums are constantly deteriorating. This lack of money coming in significantly complicates any future financial planning and in the case of no insurance also means a lack of funds to repair any damage to the buildings. A constant cash flow is required for the ongoing renovation of the buildings, which would then indirectly reduce overhead costs and the frequency of damage. Damage often occurs due to the poor condition of the buildings”, answered Tamás Szőke, Head of Residential Business at Allianz, to Resource’s questions.

A time bomb is ticking

The continuous and alarming deterioration of many apartment buildings is mainly attributable to their financial condition. This is probably the biggest challenge of the apartment building management industry. According to surveys, more than half of apartment buildings have serious technical problems. A major concern is that the people living in the apartment buildings, or even the residential representative, are unaware of these technical problems. The situation is further exacerbated by the fact that a technical survey costs so much that apartment buildings cannot afford them.

This situation can be traced back, in addition to the financial situation of apartment buildings, to some structural operating problems, such as the residential representative’s remuneration. As long as the remuneration for extra work done by the residential representative is not made clear,



representatives will only be motivated to do the basics.

Although relatively favorable financing options are available for apartment building renovations (loans, home-savings schemes) most apartment buildings do not have access to these resources. This is mainly due to organizational problems and cooperation issues, due to inadequate renovation funds and the high rate of buildings in arrears. However, without external financing it is impossible to fund renovation work. Experts say that 1% of operating costs should be designated for the regeneration of the property value.

Theoretically every properly operated apartment building and housing co-operative has access to a “double” state-sponsored financial construction, says OTP Bank’s expert. In the case where the apartment building or housing co-operative is entitled

to use a 70% interest rate subsidy and 30% in state aid, under home savings schemes, then a very favorable loan contract can be obtained. In most cases apartment building fees don’t even have to increase during the payment of loan installments, thus this does not put any further financial burdens on the residents, and the building benefits from the renovation and modernization. The bank believes that lack of information and the fact that apartment building managers are not acting, in order to see what possible state tenders happen in the future, are the main reasons these investments and renovations do not happen. The way out could be increasing self-determination, more information dissemination and a more predictable tendering system.

Price competition and economies of scale

Another key issue of the apartment building management market is price competition, which often overrides healthy market processes. Based on information provided by the industry, current management fees barely cover costs. Therefore in many cases the price competition causes a deterioration of services or results in “tricks”. Payback is a recurring problem, where companies ask for very low prices in order to benefit other affiliated companies or to pick up extra income from an external subcontractor.

Experience shows that it is hard to provide professional services (claims management, troubleshooting, warranty claims, etc.) under 1-2-thousand HUF per apartment building. Thus a realistic apartment building fee is less than 10% of the total bud-

get. The rest covers utilities, cleaning, gardening, various contractors and savings schemes.

While there are many market players and price competition is fierce, the trend has shown a concentration in the market. Companies providing more complex services are in favor. In line with this, many apartment buildings are tendering because the former management company could not meet growing financial, legal, technical and other requirements. Residential representatives for apartment buildings are also decreasing. Instead of companies managing only a few apartment buildings or even inhabitants, professional companies are now taking over these roles”, sums up Tamás Szőke.

This concentration within the market does not necessarily mean that only the largest companies have a chance. There are many micro-enterprises who provide very professional services. In fact, there are companies which specialize in one specific area. For example they mainly operate panel apartments or new buildings. Geographical concentration is also common, for example in certain districts in Budapest. However, according to the larger operators the most effective business model is in economies of scale as this is really cost-effective

Only portfolios with thousands of apartment buildings can get significant discounts from service providers or subcontractors. With a few thousand apartment buildings one can have access to commercial and office real estate portfolios as well, where significant benefits can be achieved, such as in the case of public utility tenders, insurance or even in debt recovery methods.



Asset menedzsment cégek

Asset Management Companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Kezelt ingatlan-vagyon területe (m ²)	Kezelt ingatlan-vagyon becsült értéke (millió euró)	Ügyfeleknek nyújtott szolgáltatások	Főbb ügyfelek	Magyarországi alapítás éve	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
ABLON Ingatlanfejlesztő Kft. 1132 Budapest, Váci út 30.	ingatlanfejlesztés, ingatlan vagyonkezelés, ingatlanüzemeltetés/ real estate development, real estate asset management, real estate operations	222,222	332	ingatlanüzemeltetés, ingatlan-bérbeadás, ingatlanhasznosítás, ingatlan vagyonkezelés, portfóliómenedzsment, projektmenedzsment/ real estate operations, real estate leasing, real estate utilization, real estate asset management, portfolio management, project management	Courtyard by Marriott Budapest City Center, Magyar Posta Zrt., KPMG Hungária Kft., BASF Hungária Kft., Samsung, Quaestor Group	1993	Lovro Adrienn ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 225 6600 www.ablon-group.com ablon@ablon.hu
AIGLincoln Kft. 1117 Budapest, Budafoki út 91–93.	ingatlanfejlesztés, ingatlankivitelezés, bérbeadás, épületüzemeltetés és vagyonvédelem/ development management, construction management, leasing, asset and property management	N.A.	N.A.	vagyonkezelés, ingatlankezelés, épületüzemeltetés, projektmenedzsment, bérbeadás/ asset management, property management, facility management, project management, leasing	Heitman, Immofinanz AG, Union Investment, GLL Real Estate Partners	1998	Gárdai János ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 382 5100 www.aiglincoln.hu info@aiglincoln.hu
B&V FM Kft. 1146 Budapest, Hungária krt. 140–144. 	ingatlankezelés, üzemeltetési és egyéb vezetési tanácsadás, műszaki üzemeltetés, vagyonkezelés/ property management, consultancy, technical operation, asset management	50,000	N.A.	teljes körű épületüzemeltetés, bérleti kapcsolattartás, fejlesztések, könyvvitel, biztonsági szolgáltatások/ full-service facility management, tenant relations, developments, accounting, security services	Warimpex Kft., Immo-Contact Zrt., B&V Handels-und Immobilien GmbH	2003	Szjártó Péter, MRICS ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 471 5174 www.bvgroup.hu office@bvgroup.hu
CA Immo Real Estate Management Hungary Kft. 1074 Budapest, Rákóczi út 70–72.	„A” kategóriás irodaházak és logisztikai parkok vagyonkezelése/ asset management for A category office buildings and logistics parks	320,000	N.A.	vagyonkezelés, bérbeadás, üzemeltetés, helyszíni PM/FM szolgáltatás/ operations, leasing, on-site property management and facility management service	NSN, IBM, Keler	2004	Gulyás Ede ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 501 2800 www.caimmo.com office@caimmo.hu
ConvergenCE 1062 Budapest, Teréz krt. 55–57., Eiffel Square Office Building 	Iroda, kiskereskedelmi, ipari és logisztikai fejlesztés és üzemeltetés/ office retail, industrial/logistics development and management	100,000	200	fejlesztés, befektetés, vagyonkezelés, ingatlankezelés, projektmenedzsment, tanácsadás/ development, investment, asset management, property management, project management, consultancy	Europa Capital, JP Morgan, KPMG	2004	Alan A. Vincent ügyvezető igazgató/ managing director	Zeley Csaba Tel: +36 70 319 6916 www.convergen-ce.com cseley@convergen-ce.com
GLL Real Estate Partners GmbH	vagyonkezelés, ingatlan- befektetés, alapkezelés/ asset management, property investment, fund management	~150 000	N.A.	vagyonkezelés, befektetés-tanácsadás, alapkezelés/ asset management, fund management, investment consultancy	N.A.	2000	Balázs Bence A magyarországi portfólió Asset managere	www.gll-partners.com
IVG Hungary Kft. 1117 Budapest, Neumann János u. 1E	iroda-bérbeadás, vagyonkezelés, befektetés, fejlesztés/ office leasing, asset management, investment, development	120,000	250	vagyonkezelés, teljes tulajdonosi képviselés, üzemeltetés/ asset management, complet owner representation, operation	N.A.	1998	N.A.	Tel: +36 1 382 7560 www.ivg.hu office@ivg-europe.com
TriGranit Fejlesztési Zrt. 1062 Budapest, Váci út 3.	ingatlanfejlesztés, ingatlanberuházás, ingatlankezelés/ property investment, real estate development, asset management	retail: 176 717 Office: 128 652	~2 billion	teljes körű vagyonkezelés/ full scope asset management	Heitman, IPR Group	1997	Török Árpád vezérigazgató/ CEO	Tel: +36 1 374 5600 www.tigranit.com info@tigranit.com
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Size of area managed (sqm)	Value of properties managed (million EUR)	Services provided	Major clients	Year established in Hungary	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Facility & Property menedzsment cégek

Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzem- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
ABLON Ingatlanfejlesztő Kft. 1132 Budapest, Váci út 30.	ingatlanfejlesztés, ingatlan vagyonkezelés, ingatlanüzemeltetés, ingatlan bérbeadása, projektmenedzsment/ real estate development, real estate asset management, real estate operations, real estate leasing, project management	ingatlanhasznosítás, ingatlan vagyonkezelés, ingatlanüzemeltetés, üzemeltetés optimalizálása, energia-audit és beszerzés/ real estate utilization, real estate asset management, real estate operations, optimization of operations, energy auditing and sourcing	saját fejlesztés/ own development	Courtyard by Marriott Budapest City Center, Magyar Posta Zrt., KPMG Hungária Kft., BASF Hungária Kft., Samsung, Quaestor Group	Gateway Office Park, Airport City Logisztikai Park, Europeum Bevásárlóközpont, Buy-Way Bevásárló Parkok, Business Center 30	222,222	Lovro Adrienn ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 225 6600 www.ablon-group.com ablon@ablon.hu
AddVal Kft. 1077 Budapest, Wesselényi u. 16.	ingatlankezelés, létesítménygazdálkodás, projektmenedzsment, mérnöki szolgáltatások/ property and facility management, asset management, project management, engineering	megvalósíthatósági tanulmányok, tulajdonos- és bérletpérviselet, bérbeadás, műszaki- mérnöki szolgáltatások, tervezés és lebonyolítás/ due diligence, owner - tenant representation, letting, technical and engineering services, design and PM	saját fejlesztés/ own development	SEB ImmoInvest GmbH., Interoffice Kft., Interbüro Kft., InterContinental	Ausztria Ház, Green Corner, OTC Irodaház, Tulipán Park logisztikai központ, EXIMHÁZ	~77 000	Hubert Mührlinger ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 479 6020 www.addvalgroup.com office@addvalgroup.com
AIGLincoln Kft. 1117 Budapest, Budafoki út 91–93.	ingatlankezelés, ingatlan- kivitelezés, bérbeadás, épület- üzemeltetés és vagyonkezelés/ property management, construction management, leasing, asset and property management	vagyonkezelés, ingatlankezelés, épületüzemeltetés, projektmenedzsment, bérbeadás/ asset management, property management, facility management, project management, leasing	N.A.	Heitman, ImmoFinanz AG, Union Investment, GLL Real Estate Partners, Deka Immobilien GmbH	Roosevelt 7/8 Irodaház, BSR Irodaház, Alkotás Point, Science Park, Krisztina Palace,	N.A.	Gárdai János ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 382 5100 www.aiglincoln.hu info@aiglincoln.hu
AREX fm Ingatlanhasznosító Kft. 1027 Budapest, Csalogány u. 23.	saját tulajdonú és bérelt ingatlan bérbeadása és üzemeltetése/ leasing and operation of own and leased real estates	ingatlanhasznosítás, ingatlanüzemeltetés és karbantartás, ingatlanberuházás/ real estate utilization, real estate operations and maintenance, real estate investment	N.A.	N.A.	N.A.	115,000	Kovács Endre ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 325 2640 www.arexfm.hu arexfm@arexfm.hu
Atalian Global Services Hungary Zrt. 1138 Budapest, Váci út 178.	létesítményüzemeltetés irodaházakban, bevásárlóközpontokban, pénzügyintézetekben, gyárakban/ property operations in office buildings, shopping centers, banks, factories	takarítás, kertészet, vagyonvédelem, karbantartás, műszaki üzemeltetés, / cleaning, gardening, security services, maintenance, technical operations,	N.A.	Klepierre, BNP Paribas, Atrium Real Estate, CROWN Magyarország Csomagolóipari Kft., Johnson Controls	országosan 13 pláza, Euro Center, Family Centerek, MOM Park, CROWN Magyarország Csomagolóipari Kft., Johnson Controls	2 million	N.A.	Tel: +36 1 231 4020 www.atalian.hu info@atalian.hu
Avestus Real Estate Hungary Kft. 1051 Budapest, Szabadság tér 7.	ingatlankezelés, ingatlanüzemeltetés, ingatlanfejlesztés: lakó- és idegenforgalmi, projektmenedzsment/ property management, property operations, property development: residential and tourist, project management	ingatlanbefektetés, ingatlanfejlesztés, projektmenedzsment, ingatlankezelés/ real estate investment, real estate development, project management, property management	N.A.	GLL, Allianz, Generali, befektetési alapok	Gresham Palota, Paradiso lakópark, Bank Center, Népliget Center	82,000	Horváth Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 374 4090, +36 1 302 9010 Részó István: +36 30 288 4163 istvan.reszo@bankcenterhu Eles Anett Tel: +36 30 588 7384 anett.eles@bankcenter.hu www.avestuspm.com
B&V FM Kft. 1146 Budapest, Hungária krt. 140–144. 	ingatlankezelés, üzletviteli és egyéb vezetési tanácsadás, ingatlanüzemeltetés, ingatlanfejlesztés, lakó- és idegenforgalmi projektmenedzsment/property management, consultancy, property operations, property development, residential and tourist project management	teljes körű épületüzemeltetés, bérleti kapcsolattartás, fejlesztések, könyvvitel, biztonsági szolgáltatások/ full-service property operations, tenant relations, developments, accounting services, security services	ARCHI-FM	Warimpex Kft., Immo-Contact Zrt., B&V Handels- und Immobilien GmbH	Hungária Irodaház, Pauler Irodaház, Csalogány Irodaház, Erzsébet Irodaház	50,000	Szijártó Péter MRICS ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 471 5174 www.bvgroup.hu office@bvgroup.hu
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area man- aged (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, a-mail)

Facility & Property menedzsment cégek Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzeme- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Bilfinger HSG Facility Management Kft. 1106 Budapest, Akna u. 2–4.	integrált létesítménygazdálkodás: irodaházak, logisztikai és ipari parkok, bevásárlóközpontok, termelő üzemek, sport- és egészségügyi létesítmények, szállodák / integrated facility management: office buildings, logistic and industrial parks, shopping centers, production plants, sport and healthcare facilities, hotels	teljes körű műszaki, infrastrukturális és gazdasági FM (integrált FM szolgáltatás) / full range of technical, infrastructural and commercial FM (integrated FM service)	NAVISION – WorldFM, AsiWeb, illetve igény szerint / or as required	nemzetközi cégek/ international clients	N.A.	N.A.	Vanó- Huszár Enikő ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 433 3680 www.fm.bilfinger.com info-hu.fm@bilfinger.com
BNP Paribas Real Estate Magyarország 1123 Budapest, Alkotás u. 53.	ingatlankezelés/ property management	bérelti szerződések kezelése, üzemeltetés, pénzügyi menedzsment, könyvelés, céginformációs, marketing és PR menedzsment/ lease administration, facility management, financial management, accounting, company management, marketing and PR management	BlueBerry: Online Ügy- félszolgálati Rendszer/ BlueBerry: Online Customer Service System	AEW Europe, Atenor Group SA, ERSTE Group, Immofinanz Group, Raiffeisen Evolution Development, Volksbank Real Estate Services	Emke, MOM Park, Sió Pláza, West End Business Centre, Váci Greens, Kálvin Tower, Kálvin Center, Medimpex, Residence I-II., Duna Office Centre, Atlanta Center	247,100	Csukás Csongor vezér- igazgató/ CEO	Tel: +36 1 487 5501 www.realestate. bnpparibas.hu office.hungary@ bnpparibas.com
ConvergenCE 1062 Budapest, Teréz krt. 55–57. Eiffel Square Office Building CONVERGENCE	Iroda, kiskereskedelmi, ipari és logisztikai fejlesztés és üzemeltetés/ office retail, industrial/ logistics development and management	fejlesztés, befektetés, vagyonkezelés, ingatlankezelés, projektmenedzsment, tanácsadás/ development, investment, asset management, property management, project management, consultancy	N.A.	Europa Capital, JP Morgan, KPMG	Eiffel Square Office Building, Vision Towers North Office Building	120,000	Alan A. Vincent ügyvezető igazgató/ managing director	Fábri Gabriella www.convergen-ce.com gfabri@convergen-ce.com
Cushman & Wakefield Nemzetközi Ingatlan Tanácsadó Kft. 1052 Budapest, Deák Ferenc u. 15.	ingatlankezelés, kiskereskedelmi vagyonkezelés/ property management, retail asset management	ingatlankezelés, létesítménygazdálkodás, SPV, energiaberendezés, üzemeltetési díj auditálása/ property management, facility management, SPV, energy procurement, service charge audit	N.A.	GLL, RREEF, JP Morgan, CBRE GI, Rothschild, Rockspring, Standard Life, Tesco	Aréna Pláza, Campona, Pólys, Park Center, Park Atrium, ABC, DHL, Mo Central Business Park	630,500	Pados Gergely ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 268 1288 www.cushmanwakefield. com
Dome Facility Services Group Kft. 1023 Budapest, Lajos u. 28–32.	létesítménygazdálkodás, ingatlanüzemeltetés, energetika, fit-out/projekt menedzsment/ facility management, asset management, property management, energetics, fit-out/project management	létesítménygazdálkodás, vagyonkezelés, műszaki üzemeltetés, infrastrukturális szolgáltatások (takarítás, recepció, őrzés-védelem, kertészet stb.), energiaberendezés, energetikai audit, energiamenedzsment, projektmenedzsment/ facility management, asset management, technical operations, infrastructural services (cleaning, reception, security services, gardening etc.), energy sourcing, energy auditing, energy management, project management	DomelFMS- saját fejlesztésű szoftver/ proprietary software	Raiffeisen Ingatlanalap, Európai Ingatlanbefektetési Alap, Biggeorge's Holding, Eston International Zrt., A-K Project Éplog	Parkway Irodaház, Bécsi Corner Irodaház, Audi Logisztikai Központ, Vértess Center Bevásárlóközpont, Panoráma Irodaház, BFI Irodaház, Margit Irodaház	~ 400 000	Décs Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 423 0000 Fax: +36 1 423 0001 www.domefsg.hu info@domefsg.hu
DTZ Hungary Kft. 1062 Budapest, Teréz krt. 55–57. B1.	ingatlan-tanácsadás/ property adviser	iroda-, ipari & logisztikai és kiskereskedelmi ingatlanok közvetítése, befektetési tanácsadás és befektetési ingatlanok közvetítése, értékbecsülés és egyéb ingatlanpiaci tanácsadói szolgáltatások, piacelemzés, ingatlankezelés, projektmenedzsment/ office, Industrial and retail agency, investment, valuation, consultancy & research, property management, project & building consultancy	MRI	N.A.	N.A.	300,000	Czifra Balázs ügyvezető igazgató/ country head	Tel: +36 1 269 6999 www.dtz.com budapest@dtz.com
ECE Projektmanagement Budapest Kft. 1106 Budapest, Őrs vezér tere 25a	ingatlanfejlesztés, ingatlantervezés, bevásárlóközpont fejlesztése, bérbeadása, üzemeltetése/ real estate development, real estate planning, shopping center development, rental, management	ingatlanfejlesztés, ingatlantervezés, bevásárlóközpont fejlesztése, bérbeadása, üzemeltetése/ property development, property planning, shopping center development, leasing, management	N.A.	Otto Gruppe, Deutsche Bank (DWG), REAL I.S., Deutsche Euroshop, Dexium Ingatlanfejlesztő Kft.	ÁRKÁD Budapest, ÁRKÁD Pécs, ÁRKÁD Győr, FÓRUM Debrecen, ÁRKÁD Szeged	500,000	Christoph Augustin, Gyalay- Korpos Gyula ügyvezető igazgatók/ general managers	Tel: +36 1 434 8200 www.ece.hu info@ece.hu
Fakultás FM Kft. 1136 Budapest, Pannónia u. 11.	létesítményüzemeltetés: infrastrukturális FM szolgáltatások, műszaki FM szolgáltatások, gazdasági FM szolgáltatások/ facility management: infrastructural FM services, technical FM services, business FM services	takarítás, recepció- és gondnoki szolgálat, zöldterület gondozása, kártevőmentesítés, karbantartás, teljes körű műszaki üzemeltetés, gyorsaszolgálat/ cleaning, reception services, green services, pest control, full-scope technical management, maintenance, fast service	saját fejlesztésű szoftver/ proprietary software	Coca-Cola HBC Magyarország Kft., KÖKI Terminál, DANUBIUS Group, E-ON, AIG/Lincoln, CEU, NKE, FÖTÁV	Coca-Cola (Dunaharaszti), KÖKI Terminál, Danubius Hotel Gellért, Hotel Astoria, Hotel Erzsébet, Aquatium Debrecen Gyógyfürdő, Krisztina Palace, Átrium Park, CEU	3,2 million	Balogh László, Nagy Ernő ügyvezető igazgatók/ managing directors	Tel: +36 1 339 8569 www.fakultasfm.hu info@fakultasfm.hu
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area managed (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, a-mail)



CEE PROPERTY FORUM

Vienna 2014

25th September 2014 *Vienna, Austria*

MORE INFORMATION AND REGISTRATION:

www.portfolio.hu/en/events • konferencia@portfolio.hu
Phone: +36 1 327 40 86 • sales@portfolio.hu

Portfolio
Conference



SEE PROPERTY FORUM BELGRADE 2014

29th May 2014

Belgrade, Serbia

MORE INFORMATION AND REGISTRATION:

www.portfolio.hu/en/events • konferencia@portfolio.hu
Phone: +36 1 327 40 86 • sales@portfolio.hu

Portfolio
Conference

Facility & Property menedzsment cégek

Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzemel- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
First Facility Ingatlankezelő Kft. 1053 Budapest, Szép u. 2.	ingatlankezelés és üzemeltetés/ property management and operation	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés/ facility management, property management, center management	tBM, sMotive	CA-Immo, ImmoFinanz, RREEF, S-Immo, UNIQA	Akadémia Bank Center, Bartók Ház, Buda Center, Business Center 140, Capital Square, City Center, City Gate, First Site Hotel, Infopark A, KÖKI Terminál, Lurdy Ház, Maros Center, MOM Tornypark, Pódium Irodaház, River Estate, R70 Irodaház, Stop Shop (Óbuda, Érd, Hüvösvölgy, Nagykanizsa, Veszprém), UNIQA Plaza Irodaház, UNIQA Szolgáltató	574,143	Kovács Attila Fehér Botond ügyvezető igazgatók managing directors	Tel: +36 1 312 4051 www.firstfacility.net office.budapest@ firstfacility.net
Future FM Létesítmény- gazdálkodási Zrt. 1148 Budapest, Fogarasi út 5.	teljes körű ingatlankezelés, létesítménygazdálkodás/ full scope property management, facility management	műszaki üzemeltetés, takarítás, biztonsági szolgáltatások, kertészet, étkeztetés, gépjárműflotta kezelése, iratkezelés/ technical operations, cleaning, security services, gardening, catering, fleet management, archive	IFS, MFMLGI 3.01, Spilgersoft CAPM, DA FM Helpdesk, Fleet administrator	Budapesti Erőmű Zrt., Bács-Kiskun Megyei Önkormányzat Kórháza, Vodafone Magyarország Zrt., Zwack Unicum Nyrt., Szombathelyi Országos Büntetés-végrehajtási Intézet	Budapesti Erőmű Zrt., Bács-Kiskun Megyei Önkormányzat Kórháza, Vodafone Magyarország Zrt., Zwack Unicum Nyrt., Szombathelyi Országos Büntetés-végrehajtási Intézet	1,800,000	Batári Ferenc/ vezéri- gazgató/ CEO	Tel: +36 1 468 4080 Fax: +36 1 468 4088 www.future-fm.hu mail@future-fm.hu
Global-Hand Kft. 1183 Budapest, Gyömrői út 192.	ingatlanüzemeltetés, épületkarbantartás, takarítás/ property management, building maintenance, cleaning	villanyszerezés, víz-csatarnálózati munkák, épületgépészeti munkák, lakatosipari munkák, takarítás/ electrical repairs, water and sewer system repairs, building engineering, locksmithing, cleaning	saját fejlesztésű szoftver/ proprietary software	Spar Magyarország Kft., Rossmann Magyarország Kft., Libri Könyvkereskedelmi Kft., Goodman Üllői Logistics (Hungary) Kft., Leder&Schuh Kft. (Humanic cipőboltok)	Goodmann Üllő Logistics (Hungary) Kft., Market Central Feriehgy Bevásárlóközpont	200,000	Gáva József ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 297 3064, +36 20 517 2300 www.global-hand.hu global-hand@ global-hand.hu
In-Management Kft. 1148 Budapest, Kerepesi út 52.	ingatlanüzemeltetés, vagyonkezelés, ingatlanfejlesztés/ property management, asset management, property development	műszaki facility management, infrastruktúráis facility management, property és asset management/ technical facility management, infrastructural facility management, property and asset management	saját fejlesztésű szoftver/ proprietary software	N.A.	Arcadia Irodaház, Focus Point Irodaház, Panorama Office, Log2, Antana Kereskedelmi és Raktárház	650,000	Jellinek Dániel ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 878 2700, +36 30 240 7000 www.in-management.hu info@in-management.hu
ISS Facility Services Kft. 1071 Budapest, Péterdy u. 15.	integrált létesítményüzemeltetés/ integrated facility management	takarítás, műszaki karbantartás, irodai háttértámogató szolgáltatások, őrzés-védelem, étkeztetés/ cleaning, property services, support services, security, catering	FMS@ISS	Kecskeméti Megyei Jogú Város Önkormányzat Polgármesteri Hivatala, Nestlé, Vogel&Noot	N.A.	2 million	Szabó Péter ügyvezető igazgató/ country manager	Tel: +36 1 413 3140 www.issworld.com office@hu.issworld.com
Jones Lang LaSalle Kft. 1054 Budapest, Szabadság tér 14.	ingatlan-tanácsadás/ real estate advisory	iroda- kiskereskedelmi és ipari bérbeadás, ingatlanbefektetés, ingatlankezelés, piackutatás, értékbécselés/ office-retail and industrial leasing, property investment, property management, market research, valuation	IREMS, Yardi (Client specific)	AVIVA, Aberdeen Asset Management, AXA, Challenger Holding, Rubik Ventures	Premier Outlet Center, King Cross Shopping Center (Zagreb), Rozália Park, Michelin Warehouses (Nyíregyháza), M3 Outlet Center	250,000	Furulyás Ferenc ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 489 0202 www.jll.hu budapest@eu.jll.com
K-ép Stúdió 1149 Budapest, Angol u. 34.	létesítmény gazdálkodási háttér szolgáltatás/ facility management support services	létesítménygazdálkodási tanácsadás, ingatlanfelmérés, adatgyűjtés, informatikai rendszerek bevezetése/ facility management consultation, property survey, data collection, IT system installation	NETTARE, WEBZE, InterCAD, GstarCAD	JNT Security, AREX FM, Erste Ingatlan, ISS	JNT Security, AREX FM, Erste Ingatlan, ISS	N.A.	Kuczogi László cégvezető/ top executive	Tel: +36 30 942 7157 www.facilityservice.hu laszlo.kuczogi@k-ep.hu
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area man- aged (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, a-mail)

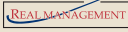
Facility & Property menedzsment cégek

Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzeme- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
KÉSZ Ingatlan Üzemeltető és Fejlesztő Kft. 6722 Szeged, Gutenberg u. 25–27.	ingatlanüzemeltetés és FM outsourcing tevékenység, energetikai tevékenység, létesítmény- és vagyongazdálkodás, ingatlanügynöki tevékenység/ full-service property management and FM outsourcing, energy services, facility and asset management, property brokerage	teljes körű üzemeltetés, karbantartás, takarítás, catering, bérautó, hulladékgazdálkodás, emelőgépjel szolgáltatás, színpadtechnika, energetikai projektmenedzsment, energiaberendezési trendek lebonyolítása/ full-service operation, maintenance, cleaning, catering, car rental, waste management, elevator service, stage technology, energy project management, energy procurement tender management	MFMLGI 5.01 CAFM	Országos Büntetés- Végrehajtási Intézet, Budapesti Műszaki Főiskola, Nyugat-magyarországi Egyetem, Kinnarps House Kft.	KÉSZ Mester Irodaház, Kecskeméti KÉSZ Ipari Park, Országos Büntetés-végrehajtási Intézet (Tiszalok), Óbudai Egyetem Tavaszmező Utcái Oktatási Központ és Diákszálló, Nyugat-mo-i Egyetem Szombathelyi Forrásközpont, Kinnarps Irodaház, Kiskunfélegyházi Sportszarnok (KÉSZ Aréna), Startwood Hotel és Konferenciaközpont	331,000	Laskai Ildikó, Tóth László ügyvezető igazgatók/ managing directors	Tel: +36 1 476 6900 www.kesz-ingatlan.hu laskai@kesz.hu
KRAFT FM Üzemeltető és Szolgáltató Kft. 1139 Budapest, Pap Károly u. 4–6.	teljes körű létesítménygazdálkodás, épületüzemeltetés, épületkarbantartás, hibajavítás/ full-scope technical management, building management, property maintenance, troubleshooting	műszaki épületüzemeltetés, épületkarbantartás, garanciális hibajavítás, takarítás, kertészet, biztonsági szolgálat/ technical property management, building maintenance, troubleshooting, cleaning services, green services, security services,	ArchiFM.net	OTP Bank Nyrt., Dunamenti Erőmű Zrt., ELTE, TriGranit Management Zrt., UPC Magyarország Kft.	ELTE Északi és Déli tömb, Residence és Rumbach Irodaházak, Market Central Fehérvár, Dunamenti Erőmű, OTP székház	950.000	Jászberényi István, Kocsis János ügyvezető igazgatók/ managing directors	Tel: +36 1 465 7050 www.kraftfm.hu info@kraft-fm.hu
Millenia Létesítmény-üzemeltető Zrt. 1112 Budapest, Brassó út 64.	épületüzemeltetés, ingatlankezelés, műszaki ellenőrzés, energetikai tanúsítás/ building management, property management, technical inspection, management, energy certification	műszaki üzemeltetés, karbantartás, vagyonvédelem, takarítás és kertészet, építési projektelőkészítés/ technical management, maintenance, security services, cleaning and gardening services, project management	Millenia PORTAL	Immofinanz AG, Emerson Worldwide, Tengelmann Group, Colliers International, Novartis	Pharmapark Gyógyszeripari Logisztikai Központ, Camel Park Logisztikai Központ, City Corner Irodaház, Tengelmann Logisztikai Központ, Artesyn épület - irodaház és gyártósarnok	350,000	Balogh Tibor vezér- igazgató/ CEO	Tel: +36 1 248 3800 www.millenia.eu center@millenia.eu
Pannonfacility Ingatlanüzemeltető Kft. 1021 Budapest, Hűvösvölgyi út 54.	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés, ingatlanüzemeltetés; ipari ingatlanok, kereskedelmi ingatlanok, logisztikai létesítmények, irodaházak teljes körű üzemeltetése/ property management, real estate management, real estate operations; industrial, commercial, logistics properties and office buildings operations	műszaki üzemeltetés, karbantartás, hibaelhárítás; 24 órás épületfelügyelet és készenléti ügyelet; recepció, porta- és biztonsági szolgálat, higiéniai szolgáltatások, kertészet; átépítések, belső átalakítások/ technical operations, maintenance, repairs; 24-hour building surveillance and on-call service; reception, porter and security service, hygienic services, gardening, refurbishment, interior changes	saját/ own	PCE Paragon Solutions, IBM Magyarország, Artrans, Videoton Irodaházak, Platinum AEES (AFL), Emerson Process Management Kft.	N.A.	212,254	Badacsonyi Gyula ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 392 1220 budapest@ pannonfacility.hu pannonfacility@ pannonfacility.hu www.pannonfacility.hu
PORREAL Ingatlankezelési Kft. 1053 Budapest, Szép u. 2.	ingatlanüzemeltetés, létesítménygazdálkodás/ property operation, facility management	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés, vagyonkezelés, tanácsadás/ facility management, property management, asset management, consulting	pitFM, IGEL	Uniq, IVG Hungary, S- Immo, Convert Immobilien Gruppe	Uniq Headquarters, Wombats City Hostel, Hapimag Apartmanhotel, Infopark B, C, E, I, RiverPark, Stefánia Park, Oktogon Irodaház és Parkolóház, MyBox Debrecen Bevásárlóközpont	200,000	Barabás Géza, Gelencsér Zoltán ügyvezető igazgatók/ managing directors	Tel: +36 1 235 0297 www.poreal.com office.budapest@ poreal.com
Property Partners Ingatlankezelő Kft. 1036 Budapest, Árpád fejedelem útja 79.	iroda, kereskedelem, logisztika, lakás/ office, retail, logistics, residential	ingatlanok üzemeltetése, létesítménygazdálkodás, projektmenedzsment, cégmenedzsment, társasházkezelés/ property management, facility management, project management, company management, condominium management	saját/ own	DEKA Immobilien, Polonia Property Fund, Fingen Group, Richardsons	Artinova, Óbuda Gate, Palazzo Dorottya, Embankment Estates	52,000	Györke Balázs, Mózes József ügyvezető igazgatók/ managing partners	Tel: +36 1 325 1850 www.prp.hu prpoffice@prp.hu
R - Estate Ingatlanforgalmazó és Hasznosító Kft. 1042 Budapest Árpád út 57-59.31.	ingatlanüzemeltetés, ingatlanok bérbérlése, energiagazdálkodási audit/ property and facility management, letting of properties, audit for energy efficiency	ingatlanüzemeltetés, létesítménygazdálkodás, energiagazdálkodási audit, pénzügyi szolgáltatások, bérletmenedzsment/ property management, facility management, audit for energy efficiency, financial services, tenant management	N.A.	N.A.	Momentum Irodaház, Dévai Center, MBC Irodaház, Westpoint Irodaház	120,000	Ivanits Gábor/ ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 70 333 8126 www.ingatlanuzemeltetes. hu www.easyfm.hu info@easyfm.hu
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area managed (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, a-mail)

Facility & Property menedzsment cégek

Facility & Property management companies

A cég neve, címe	Tevékenységi kör, piaci szegmens	Szolgáltatások	Alkal- mazott software neve	Főbb ügyfelek	Referencia projektek	Üzemel- tetett/ kezelt terület mérete (m ²)	Cégvezető neve, beosztás	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Real Management Kft. 1138 Budapest, Népfürdő u. 22. A/5, Duna Tower Irodaház 	ingatlaneladás, bérbeadás és üzemeltetés, iroda-, üzlethelyiség- és lakáspiac/ property sale, renting and management of offices, parlors and houses, flats	kereskedelmi- és irodaingatlanok bérbeadása, létesítménygazdálkodás, ingatlanüzemeltetés, telekavizáció, tanácsadás, értékbécselés/ commercial and office property leasing, facility management, property management, plot acquisition, consultancy, valuation	E-helpdesk, Naturasoft, sERPa	Magnum Hungária cégcsoport, Erste Bank, Alfa Group, Spar, Tesco, Penny Market, Aldi, Volksbank Real Estate	Duna Tower Irodaház, Alfa Irodaházak, Family Centerek, Penny Marketek	N.A.	Csillagh András ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 439 2777 www.rm.hu office@rm.hu
Rustler Kft. 1123 Budapest, Alkotás u. 17–19.	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés, vagyonkezelés/ facility management, property management, asset management	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés, projektmenedzsment, vagyonkezelés/ facility management, property management, project management, asset management	Rustler Online	GTC, Budapest Bank, Erste Immorent, List Group	Metró Irodaház, Laurus Irodaház, Déli Point Irodaház	170,000	Langbein Valentin ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 434 2690 www.rustler.hu info@rustler.hu
SODEXO Magyarország Szolgáltató Kft. 1143 Budapest, Ilka u. 31. 	minőségi életet szolgáló teljes körű szolgáltatási megoldások nyújtása; szegmensek: vállalatok, oktatási, egészségügyi intézmények, időskorúak/ comprehensive service solutions; segments: corporate, education, health care, seniors	ingatlanok műszaki üzemeltetése, takarítás, recepció, étkeztetési szolgáltatások, egyéb üzleti szolgáltatások/ building operation and maintenance, cleaning, reception, food services, other business services	Alstanet CAFM, Maximo, Quickbase	Alcatel-Lucent Magyarország Kft., Audi Hungaria Motor Kft., MSD Magyarország Kft., Hygienet Magyar-Amerikai Higiéniai Cikkek Gyártó Kft. (Procter & Gamble), Debrecen város nevelési és oktatási intézményei	E-Factory Irodaház teljes körű üzemeltetése/ full operation of the E-Factory Offices	487,000	Párkai Zsolt ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 801 0900 Fax: +36 1 801 0901 www.sodexo.hu info.hu@sodexo.com
SPIE Hungária Kft. 1133 Budapest, Váci út 76.	integrált facility menedzsment, ipar, kereskedelem, iroda, közigazgatás/ integrated facility management, industry, retail, office, public administration	hard FM szolgáltatások, soft FM szolgáltatások, speciális ipari termelésátmozgató FM szolgáltatások (elektronikai ipar, gyógyszeripar, autóipar) hard FM services, soft FM services, special FM services for industrial production support (electronic industry, pharma industry, automotive industry)	saját fejlesztésű szoftver/ proprietary software	Audi, ELMO/ÉMÁSZ, Flextronics, Medimpex	N.A.	750,000	Somogyi- Tóth Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 507 8700 www.spie.hu infohungary@spie.com
STRABAG Property and Facility Services Zrt. 1095 Budapest, Máriássy u. 7.	létesítménygazdálkodás, ingatlankezelés, energiamenedzsment/ facility management, property management, energy management	teljes körű ingatlanüzemeltetés, műszaki üzemeltetés, hibamenedzsment, takarítás, energiagazdálkodás/ full-service property management, technical management, defect management, cleaning services, energy management	Saját üzemeltetési szoftver: STRABAG Managing Buildings System (SMBS)	Magyar Telekom, MOL, IVG, OBI, Erste Bank, WING	OBI áruházak, KICA áruházak, Stop Shop áruházak, Asia Center, IVG Property Management, ERSTE bankfiókok	2,5 million	Vágó László/ vezér- igazgató/ CEO	Landi Gábor Tel: +36 1 325 1850 www.strabag-pfs.hu info@strabag-pfs.hu
Triarco Kft. 1138 Budapest, Dagály u. 1.	irodaházak, kereskedelmi ingatlanok, ipari ingatlanok/ office, retail, industrial properties	ingatlanüzemeltetés, ingatlankezelés, ingatlanközvetítés, értékbécselés, ügyfélképviselet/ facility management, property management, real estate brokerage, valuation, client representation	saját/ own software	N.A.	Panoráma Office Irodaház, Jánosmajor Ipari Zóna	75,000	Bender Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 30 500 5352 www.triarco.hu triarco@t-online.hu
TriGranit Management Zrt. 1062 Budapest, Váci út 3.	ingatlangazdálkodás, létesítményüzemeltetés, FM/PM tanácsadás; bevásárlóközpontok, irodaházak, sport-, kulturális és egészségügyi intézmények/ property management, facility management, FM/PM consultancy; shopping centers, offices, sport, cultural and health properties	műszaki, takarítási, biztonsági, energiagazdálkodási valamint marketing és pénzügyi szolgáltatások, controlling és tartozáskezelés/ technical maintenance, cleaning, security, energy management, marketing, controlling, financial services	ArchifM, ClearInfo, Proteus, ERP modul	Heitman, TriGranit Fejlesztési Zrt., Magyar Állam (PPP), Futureal	WestEnd City Center, Művészetek Palotája, Papp László Sportaréna, Millennium Towers, Corvin Irodaházak, Simmelweis Orvostudományi Égyetem egyes részei, Arena Centar (Zagreb), Bonarka City Center (Krakow), Sofia Ring Mall (Sofia)	1,482,635	Philip Evans vezér- igazgató/ CEO	Tel: +36 1 374 5616 www. trigranitmanagement.com info@ trigranitmanagement.com
TVO Europe Property & Facility Management Services (Hungary) Kft. 1087 Budapest, Hungária krt. 40–44.	ingatlankezelés, saját tulajdonú, bérelt ingatlan bérbeadása, üzemeltetése, saját tulajdonú ingatlan adásvétele, befektetése, ingatlanügynöki tevékenység/ property management, leasing and operation of private and leased properties, sale and purchase of private properties, investment negotiation, agent activities	ingatlankezelés, vagyonkezelés, létesítménygazdálkodás, energiamenedzsment, projektmenedzsment/ property management, asset management, facility management, project management	saját fejlesztésű CRM rendszer	Váci1 Kft., Orco Budapest Zrt., Orco Development Kft., Váci 190 Projekt Kft.	Aréna Corner, Párisi Nagyrútház, Váci1 Üzletház, Orco Business Park, Szervita téri iroda és parkolóház, V188 Irodaház, OBI Fogarasi úti áruház, Hard Rock Café	69,000	Wayne Vandenburg ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 20 500 2600 www.tvoeurope.com hungary@tvoeurope.com
Name and address of company	Areas of activity, sector of market	Services	Name of software system utilized	Major clients	Reference projects	Size of area man- aged (sqm)	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, a-mail)

Épületgépészeti cégek

Building engineering companies

Cég neve, címe	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Főbb referenciák 2012-ben	Szolgáltatások, tevékenységek	Főállású alkalmazottak száma	Cégvezető neve, beosztása	Cég elérhetőségei (telefon, honlap, e-mail)
Budatech Hűtő- és Klímatechnikai Kft. 1112 Budapest, Neszmélyi út 16.	légh kondicionálók, klímaberendezések, levegő/víz és levegő/levegő hőszivattyúk/ air conditioners, air/water and air/air heat pumps	MITSUBISHI ELECTRIC, DAIKIN	Magyar Takarékbank Irodaház, Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala Irodaház, Budenz Ház, Vecsés Csarnok, Nagytarcsa Csarnok	tervezés, kereskedelem, kivitelezés, szervíz, távfelügyelet/planning, trade, installation, servicing, remote supervision	14	Kiss Tamás ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 310 3425, +36 1 310 3406 www.budatech.hu www.zubadan.hu info@budatech.hu
Danfoss Kft. 1139 Budapest, Váci út 91.	hidraulikai szabályozó, beszabályozó szelepek, termosztatikus fűtőtestszelepek, helyiség hőmérséklet szabályozók, hőcserélők, hőközpontok, elektronikus szabályozók/ hydraulic regulator and control valves, thermostatic radiator valves, thermal relays, heat exchangers, heating centers, electronic regulators	Danfoss	Capital Square Irodaház, Dunyov Irodaház, Bécsi Corner Irodaház, Győr Megyei Kórház, Kecskemét Megyei Kórház, Budagyöngye Bevásárlóközpont	kereskedelem, mérnöki szolgáltatások, műszaki tanácsadás/ trade, engineering services, technical consulting	8	Czirják Zoltán kereskedelmi vezető/ commercial manager	Tel: +36 1 450 2531 www.futestechnika.danfoss.com
Friotech Kft. 2040 Budaörs, Vasút u. 9.	légh kondicionálók, hőszivattyúk, klímaszerezési segédanyagok, páráltanítók/ air conditioners, heat pumps, air conditioner repair materials, demisters	LG, Cascade, Midea	Phoenix Gumigárgy Nyíregyháza LG, Rendőrkapitányság Szolnok, MÁV Igazgatóság (Pécs)	klímatechnikai berendezések nagykereskedelme/ retail of HVAC devices	14	Kende Gergő ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 23 430 674 www.friotech.hu info@friotech.hu
Interlift Kft. 1084 Budapest, Őr u. 1.	felvonóberendezések kivitelezése és szervizelése/ lift installation and servicing	gépház és gépház nélküli kivitel design with or without engine house	N.A.	tervezés, gyártás, szerelés, szervizelés, karbantartás-felügyelet planning, production, installation, servicing, maintenance,	6	Nagy Sándor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 30 937 5580 www.interlift.hu interlift@interlift.hu
Marketbau-Remeha Kft. 2010 Budaörs, Gyár u. 2.	kondenzációs kazánok, tárolók, füstgázvezető rendszerek, abszorpciós hőszivattyú, szolár rendszerek/ condensing furnaces, tanks, smoke gas discharge systems, absorption heat pumps, solar systems	Remeha, Tricox, Austria Email	RAFI Csarnok, Zeneakadémia, II Bacio di Stile áruház, Termálfürdő Bükfürdő, Canada Square Irodaház	kazánházi berendezések forgalmazása és márkaszervizelése, műszaki háttértámogatás/ distribution and brand service of boiler-room devices, technical background support	27	Gaál Péter ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 23 503 980 www.remeha.hu remeha@remeha.hu
Otis Felvonó Kft. 1082 Budapest, Futó u. 47-53.	felvonó, lift, mozgólépcső, mozgójárda, emelőberendezés/ elevator, lift, escalator, moving sidewalk, lifting appliance	GeN2 Premier, GeN2 Comfort, GeN2 Flex, Genesis	Árkád 2 Bevásárlóközpont, Budapest. Proform Irodaház, Budapest, Berettyóújfalú Kórház	felvonók, liftek, mozgólépcsők, mozgójárdák tervezése, értékesítése, kivitelezése, karbantartása és felújítása/ planning, sales, installation, maintenance and refurbishing of elevators, lifts, escalators, moving sidewalks	132	Matthias Stickler ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 430 4600 www.otis.hu hungary@otis.com
REGALE Energy Zrt. 1016 Budapest, Krisztina krt. 99.	mikrogáz turbina, abszorpciós folyadékűtő, hűtőtorny, roof-top, légkezelő, folyadékűtő/ micro gas turbine, absorption liquid cooler, cooling tower, roof-top, air treatment, liquid cooler	Turbina - Capstone, Abszorber - World Energy, HT - Ghol / Janka, RT - ETT, LK - Janka, FH - Thermocold	MOL - Szanki gázinomító, TESCO - Trigeneráció, Hirteneberger - Hydrobank rendszer, Auchan - HVAC, General Electric - üzemeltetés, karbantartás/operation, maintenance	épületgépészeti és energetikai rendszermegoldások, gépészeti tervek és felmérések készítése, gépészeti rendszerek üzemeltetése és karbantartása/ building engineering and energy system solutions, preparation of engineering plans and surveys, operation and maintenance of engineering systems	29	Paár Barna István vezérigazgató/ CEO	Tel: +36 1 214 4444 www.regale.hu regale@regale.hu
Rosenberg Hungaria Lég- és Klímatechnikai Kft. 2532 Tokodaltáró, József Attila u. 32-34.	ventilátorok, légkezelő- és klímagépek, hővisszanyerős szellőztetőgépek, légfüggönyök/ fans, air handler- air conditioning units, heat recovery ventilation units, air curtains	Rosenberg, Ecofit, ETRI, Airtechnics, ROX	AUDI- Győr, TEVA- Debrecen, Mercedes- Kecskemét, Lego- Nyíregyháza	légkezelőgépek, ventilátorok és nagyhatalású hővisszanyerők gyártása, forgalmazása/ manufacturing and distribution of air handler units, fans and heat recovery units	250	Dr. Szekeres József, Szekeres Gábor ügyvezető igazgató/ managing directors	Tel: +36 33 515 515 Fax: +36 33 515 500 www.rosenberg.hu info@rosenberg.hu
Tebodin Hungary Kft. 1119 Budapest, Bikszádi u. 6/a.	N.A.	N.A.	Fémalk Zrt., Magyar Telekom Nyrt., Rehau Kft.	általános tervezés: épületgépészeti tervezés, energetikai tanácsadás és szakértés/ general planning including building engineering, energetic consultation and skills	30	Ecker Károly ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 205 9601 www.tebodin.hu ec@tebodin.hu
ThyssenKrupp Lift Kft. 1158 Budapest, Körvasút sor 110.	felvonók, mozgólépcsők, mozgójárdák, lépcsőjáró/ elevators, escalators, moving sidewalks, stair climbers	Synergy, Evolution, Ceteco, Isis	K4 Irodaház, Bosch Irodaház, Váci Greens Irodaház	felvonók, mozgólépcsők modernizációja, felújítása, karbantartása, javítása/ elevator and escalator modernisation, renovation, maintenance, repair	57	Balás Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 239 5915 www.thyssenkrupp-lift.hu budapest-office.tkehu@thyssenkrupp.com
UPONOR Kft. 1043 Budapest, Lórántffy Zs. U. 15/B	épületszerkezet temperálása, felület fűtés-hűtés, vízellátásivezeték-rendszerek, távvezetékrendszerek/ building structure tempering, surface heating-cooling, water supply pipelines, transmission lines	Uponor	Avenue Hotel, Demjén Thermal Hotel (Mezőberény), Gyula Városvásár, Lajosmizse baromfi-feldolgozó	Uponor épületgépészeti rendszerek képviselete/ representation of Uponor building engineering systems	7	Pölcz Csaba ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 886 4560 www.uponor.hu evelin.pauliska@uponor.com
Viessmann Fűtéstechika Kft. 2045 Törökbalint, Süssen u.3	kazán, napkollektor, hőszivattyú, lakásszellőztetés, tároló, furnace, sun collector, heat pump, home ventilation, storage	Viessmann, KÖB, MAWERA, KWT	IKEA Budaörs, Népliget Center Irodaház, Multi Alarm Irodaház (Pécs)	kereskedelem, szervíz, műszaki tanácsadás/ sales, service, engineering consulting	33	Tóth Zsolt ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 23 334 334 www.viessmann.hu info@viessmann.hu
Name and address of company	Products	Brands carried	Major references in 2012	Services, activities	No. of full-time employees	Name and title of top executive	Contacts (telephone, website, e-mail)

Irodabútor-forgalmazó cégek

Office furniture suppliers

Cég neve, címe	Szolgáltatások	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Főbb ügyfelek 2013-ban	Ügyfélkörhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Antares Hungary Kft. 6763 Szatymaz, Kossuth u. 14.	irodaszékgyártás és nagykereskedelem, székek szervizelése/ office chair manufacture and wholesale, chair repair	irodai forgószékek, tárgyalószékek, közösségi és konferenciaszékek, főnöki székek/ office swivel chairs, conference room chairs, community and conference chairs, executive chairs	Antares Classic, Antares XXL, Antares StudioPlus, Rovo, Concorde	Corwell, Office Depot, Garzon, PBS, Mobilart, RS	Auchan, Metro, RS	48	90% külföldi/ Foreign 10% magyar/ Hungarian	Sustik Ferenc, Olajos Tibor igazgatók/ directors	Tel: +36 62 583 510 www.antares.hu antares@antares.hu
Ascona Kft. 1118 Budapest, Budaörsi út 23/a	tervezés, szállítás, szerelés, bútorbérlet, egyedi gyártás, költöztetés/ planning, delivery, assembly, rental, custom-made furniture, moving	irodabútorok, ülőbútorok, tárolóbútorok, térelválasztók, tárgyalók, fémszekrények/ office furniture, seating storage, space division, lounge & reception, meeting furniture	Steelcase, Walter Knoll, Dauphin, C+P Stahlmöbel, Stulwerk	EGIS Gyógyszergyár, GREIF BSC Europe, Siemens, Yahoo, Trans-o-flex	N.A.	12	100% magyar/ Hungarian	Pécsinger Antónia igazgató/ managing director	Tel: +36 1 319 9826 www.ascona.hu ascona@ascona.hu
Báthori Irodabútor. 1162 Budapest, Diófa u. 72.	ingyenes helyszíni felmérés, tervezése, szállítás, szerelés, egyedi bútor tervezési/ free on-site assessment, planning, delivery, assembly, custom-made planning	íróasztalok, aktatároló szekrények, görögös fiókos konténer, irodai forgószék, tárgyalóasztal, vezetői bútor/ office furniture, filing cabinet, office chairs, conference tables, manager furniture	Stulwerk, Shulte	Cofidis, FKF Zrt., BKK Zrt., Chello Zrt., Deichmann	N.A.	N.A.	100% magyar/ Hungarian	Báthori Diana igazgató/ managing director	Tel: +36 1 342 5203 06 20 369 0216 www.bathori.hu bathori@bathori.hu
Blue Business Interior Kft. 1134 Budapest, Váci út 135–139/B	munkatér-stratégiai tanácsadás, költöztetés, belsőépítészeti, tértervezés, projektmenedzsment, bérbútor/ working space-strategic consultation, moving, interior design, space design, project management, rental furniture	irodabútor, válaszfalrendszer, technológia – integrált bútorok, ülőbútor/ office furniture, wall dividers, technology - integrated furniture, seating	Steelcase, Coalesse	Citibank, PWC, BAT, Nalco, Tchibo, J&J, Diageo, TATA Consultancy Services	N.A.	14	100% magyar/ Hungarian	Kis Károly igazgató/ partner/ managing partner	Tel: +36 1 465 8060 www.blue.hu sales@blue.hu
Bravosincord Kft. 1149 Budapest, Róna u. 120–122.	tervezés, látványtervek készítése, belsőépítészeti kivitelezés, szállítás, szerelés/ planning, vision design, interior design realization, delivery, assembly	irodabútor, ülőbútor, egyedi gyártású bútorok, soft-seating/ office furniture, seating, custom-made furniture, soft-seating	Klöber, Hali, LD Seating, Sinetica, Infiniti	MTA, AB InBev Magyarország Kft., Magyar Telekom Nyrt., Saufion CL Kft., Comita Hungary Kft.	N.A.	4	100% magyar/ Hungarian	Hidegkuti Balázs igazgató/ managing director	Tel: +36 1 469 6970 Fax: +36 1 469 6971 www.bravosincord.hu info@bravosincord.hu
Class Design (Daconcept Kft.) 4026 Debrecen, Hunyadi u. 8.	3D-s látványtervezés, helyszíni szerelés, szállítás/ 3D visualization, delivery and installation	irodabútorok, irodaszékek, irodai falrendszerek, konferenciatermek berendezései, közösségi terek bútorai és egyéb kiegészítők/ office furniture, office chairs, office wall systems, conference room equipment, furniture for public area, accessories	IDdesign, Infiniti, Softline, GlobeZero4	Polgári Takarékszövetkezet, Hajdú Takarékszövetkezet, Elektronikai Hulladékhaznosító Kft., ROGER'S, Minokit Kft.	N.A.	2	100% magyar/ Hungarian	Mosolygó Zsuzsa igazgató/ managing director	Tel: +36 30 998 0725 www.classdesign.hu www.facebook.com/ classdesign.debrecen info@classdesign.hu
Délity Bútor Zrt. 6345 Nemesnádudvar, Petőfi Sándor u. 7.	felmérés, szállítás, beszerelés, projektek kivitelezése/ assessment, delivery, assembly, project implementation	irodabútorok, lakossági bútorok/ office furniture, residential furniture	Iroda: Vénusz, Extend, Soft Lakossági: Bling, Country, Idill, Joy, Kapri, Nexus, Mozaik, Step, Free, Enter	Paksi Atomerőmű Zrt., Axial Kft., Duna Aszfalt, Innova Agro, Dor-Ker Kft.	N.A.	100	100% magyar/ Hungarian	Délity József elnök- igazgató/ president-CEO	Tel: +36 79 578 050 Fax: +36 79 478 425 www.delyitybutor.hu dbt@delitybutor.hu
Name and address of company	Services	Products	Brands carried	Major clients in 2013	Clients	Year established in Hungary	No. of full-time employees	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Irodabútor-forgalmazó cégek

Office furniture suppliers

Cég neve, címe	Szolgáltatások	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Főbb ügyfelek 2013-ban	Ügyfélkörhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Europa Design Hungary Zrt. 1022, Budapest, Bimbó út. 37.	irodai bútorok forgalmazása, 3D látványtervezés, iroda audit, hosszú távú irodabútor-bérbeadás, költöztetés / office furniture distribution, 3D visualization, office audit, office furniture rental for long term, transport	irodabútorok, multifunkcionális terek berendezései, break out bútorok, kültéri bútorok, ergonómiai kiegészítők/ office furniture, furniture for multifunctional areas, break out furniture, furniture for open areas, ergonomics accessories	Herman Miller, Wilkhahn, Actiu, Andrew World, Arper	AVIS, Ustream, Avaya, Concorde, Slovnaft	Green House, Eiffel Palace, PDS, MOM Tornokok, Váci Corner	18	100% magyar/ Hungarian	Feuertag Ottó tulajdonos/ owner	Tel: +36 1 274 0001 www.europadesign.hu info@europadesign.hu, marketing@europadesign.hu
Falco-Sopron Bútor Kft. 9400 Sopron, Bánfalvi út 27.	irodabútor-gyártás, -tervezés, -bérbeadás/ office furniture manufacturing, design, rental	iroda-, egészségügyi és laborbútorok, térelválasztók, ülőbútorok/ office -health care- and lab furniture, room dividers, seating furniture	Sitag, Viasit, Wesemann, VS	N.A.	N.A.	43	100% magyar/ Hungarian	Sárvári Andor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 99 513 310 www.falcosopron.hu info.sopron@falcosopron.hu
Garzon Bútor Cégcsoport 8000 Székesfehérvár, Bakony u. 4.	belsőépítészeti tanácsadás,tervezés, felmérés, ajánlatadás, szállítás, szerelés, raktározás, költöztetés/ interior design consultation, planning, assesment, quotation request, delivery, assembly, storage, moving	felsővezetők, középvezetők és operatív irodai berendezések, vezetői és munkaszékek, közösségi terek bútorai, kiegészítő termékek/ executive -, manager and operational office equipments, manager and task chairs, furniture for public area, accessories	Magnum, G-Manager, Metalo, Classic, Forte	NAV, Minisztériumok, Magyar Posta Zrt., Swietelsky Magyarország Kft., Quaestor Zrt.	Ablon Center, ETO Business Park	92	100% magyar/ Hungarian	Nagy Alajos tulajdonos-vezérigazgató/ owner-CEO	Tel: +36 22 512 220 Fax: +36 22 329 403 www.garzon.hu garzon@garzon.hu
Haworth Hungary Irodabútor Kereskedelmi Kft. 1031 Budapest, Záhony u. 7.	irodabútor-kereskedelem, felmérés, berendezési tervek és látványtervek készítése, garanciális javítások/ office furniture trade, surveying, interior design and visualizations, warranty repairs	irodaszék, irodabútor, tárgyalóasztal, tárgyalószék, vezetői bútor/ office chair, office furniture, meeting desk, meeting chair, manager furniture	Haworth, Comforto	IT-Services Hungary, Electrolux Magyarország, British Telecom Hungary, Roche Magyarország, NavNGo	N.A.	8	100% külföldi/ Foreign	Maik Haenel értékesítési vezető/ head of sales	Tel: +36 1 201 4010 www.haworth.hu info.hu@haworth.com
Hungaro-Rim 2010 Kft. 1163 Budapest, Cziráki u. 26-32. 27-es ép. I. em	kiszállítás, összeszerelés, szerviz szolgáltatás, egyedi gyártás, tanácsadás/ delivery, assembly, servicing, custom made manufacturing, consultancy	irodabútor, forgószékek, tárgyalószékek, ügyfélvárók, tárgyalóasztalok/ office furniture, swivel chairs, conference chairs, client waiting rooms, conference tables	RIM-Cz, Dauphin, Zúco, Bosse, Trend Office, Mydva	Robert Bosch, Citi Bank, K&H Bank, Hankook, Audi	Krisztina Palace, Aréna Corner	3	100% magyar/ Hungarian	Andráskó János ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 30 371 6692, +36 30 989 2470 www.hungarorim.hu secretary@hungarorim.hu
IBC Orbán Kft. 1053 Budapest, Veres Pálné u. 14.	ültetési tervek készítése, irodater-tervezés, tanácsadás, szerelés, költöztetés/ seating planning, office space design, assembly, moving	irodabútor, irodszék, ülőbútorok, kiegészítők, irattári polcrendszerek/ office furniture, office chair, seating, accessories, shelf systems for document storage	Steelcase, Vitra, Globe Zero 4, Rexte, Antares	HungaroControl, Vodafone, VOCH, SAP, Robert Bosch	N.A.	7	N.A.	N.A.	Tel: +36 1 266 7470 www.ibcorban.hu ibcorban@ibcorban.hu
IDdesign (Danconcept Kft). 2045 Törökbálint, Tópark utca 1/a Max City Lakberendezési Bevásárlóközpont	3D-s látványtervezés, helyszíni szerelés, szállítás/ 3D visualization, delivery and installation	irodabútorok, irodszék, irodai falrendszerek, konferenciatermek berendezései, közösségi terek bútorai és kiegészítők/ office furniture, office chairs, office wall systems, conference room equipment, furniture for public area, accessories	Caimi Brevetti, Softline, Officity, Infinity, KARE Design, Inno	Rumbach Hotel, Nagy és Pál Ügyvédi Iroda, TV2, Milk Center Kft.	N.A.	7	100% magyar/ Hungarian	Mosolygó András ügyvezető/ general manager	Tel: +36 30 329 5285 www.iddesign.hu www.facebook.com/Iddesignhungary maxcity@iddesign.hu
Kid Bútor Stúdió Kft. 1042 Budapest, Virág u. 50.	helyszíni felmérés, tervezés, helyszíni szerelés, egyedi bútorgyártás/ on-site survey, planning, on-site assembly custom-made furniture manufacturing,	irodabútor, irodai szék, recepció pultok, térelválasztók, konyhák/ office furniture, office chair, reception desk, room divider, kitchen furniture	Nowy Styl, Antares, Santos Stúdió, Suple, saját gyártású irodabútor	Aramis Pharma Kft., L'oreal, Barentz Hungary Kft., B.Braun Medical Kft., Evosoft Hungary Kft., Manna Natúr Kozmetikum Kft.	Óbuda Gate, MÁV székház, Camel Park, Népliget Center	10	100% magyar/ Hungarian	Kiss László tulajdonos/ owner	Tel: +36 1 231 0912, +36 20 365 1112 www.kidbutor.hu info@kidbutor.hu
Name and address of company	Services	Products	Brands carried	Major clients in 2013	Clients	Year established in Hungary	No. of full-time employees	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Irodabútor-forgalmazó cégek

Office furniture suppliers

Cég neve, címe	Szolgáltatások	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Főbb ügyfelek 2013-ban	Ügyfélkörhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
Kinnarps Hungary Kft. 1133 Budapest, Váci út 92.	ergonómiai tanácsadás, helyszíni felmérés, space planning – belsőépítészeti tervezés és tanácsadás, alaprajzi és 3D-s látványtervezés, költöztetés, szállítás és helyszíni szerelés, / ergonomic consultation, on-site assembly, space planning – interior design planning and consulting, floor planning and 3D visualization, moving, transport and on-site assembly, after-sales services	irodai forgószékek és tárgyalószékek, vezetői bútorok és székek, munkasztalok – álló-ülő kivitelben is, fotelek és kanapék, recepciók pultok – egyedi tervezésű és gyártású beépített bútorok/ office swivel chairs and meeting chairs, manager furniture and chairs, work desks – available in standing and seating version, couches and sofas, reception desks – custom-designed and manufactured furniture, electrical sockets and display covers, other accessories	Kinnarps, Drabert, MartinStoll, Skandiform, Materia, NC Nordic Care, Fritz Hansen	Audi, Celanese, Deutsche Bank, IBM, Lexmark, T-Systems, Unisys	Green House, Infopark, IP West, Millenium Tower, Népliget Center, South Buda Business Park	11	100% külföldi/ Foreign	Soltész Tiberius ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 237 1251 www.kinnarps.hu kinnarps.hungary@kinnarps.hu
Mezőkövesdi Bútoripari Kft. 3400 Mezőkövesd, Széchenyi út 10.	bútorok gyártása, helyszíni felmérés, helyszíni szerelés, látványterv készítése/ furniture manufacture, on-site survey, on-site assembly, visualizations	irodabútorok, szállodabútorok, könyvtárbútorok, üzletberendezések, egészségügyi bútorok/ office furniture, hotel furniture, library furniture, shop equipment, medical furniture	Talisman Plus, Manager Plus, Vénusz, Smaragd, President	Umdasch Shopfitting Groups, Legfőbb Ügyészség, Sicame	Lafayette áruház Párizs	20	100% magyar/ Hungarian	Persze László ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 49 413 411 www.mezobutor.hu mezobutor@mezobutor.hu
Neudoerfler Office Systems Kft. 1115 Budapest, Bartók Béla út 105–113.	irodabútor-értékesítés, látványtervezés, ergonómiai tanácsadás, garancián túli szervizelés, irodák költöztetése/ office furniture sales, visualization, ergonomics consulting, post-warranty servicing, office migration	irodabútorok, üvegfalak, irodaszékek, breakout bútorok, világítás/ office furniture, glass walls, office chairs, breakout furniture, lighting	Neudoerfler, Sedus, HAG, La Cividina, Artemide	OTIS Felvonó Kft., Andritz Kft., Signal Biztosító Zrt., Opel Szentgotthárd Kft., AUDI Hungaria Motor Kft.	Greenhouse, Office Garden, Corvin Office, Bartók Udvar, Duna Tower	6	30% magyar/ Hungarian 70% külföldi/ Foreign	Bradács András ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 203 8108 www.neudoerfler.hu info@neudoerfler.hu
NIETSCH Termelési, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. 1138 Budapest, Szekszárdi u. 13.	tervezés, szállítás, összeszerelés, egyedi gyártás, tanácsadás/ planning, transport, assembly, custom made manufacturing, consulting	egyedi bútor gyártása, konyhabútorgyártás, irodabútor-gyártás és -forgalmazás, forgószékek, konferenciászekék, tárgyalószékek, vezetői menedzserszekék/ one-off furniture manufacture, kitchen furniture manufacture, swivel chairs, conference chairs, conference room chairs, executive manager chairs	Falco, Linea, Antares	DHL Nemzetközi Szállítmányozó és Logisztikai Kft., Hewitt Humán Tanácsadó Kft., Közlekedési Biztosító Egyesület, Leo Burnett Hungary Kft., MTA KFKEI, Pepsi Americas Kft.	N.A.	3	100% magyar/ Hungarian	Nietschné Gadányi Mária cégvezető/ manager	Tel: +36 1 272 0480 www.irodabutik.hu info@nietsch.hu
Office Depot Hungary Kft. 1146 Budapest, Szabó József u. 6.	szállítás, szerelés, egyedi gyártás, tanácsadás, egyéb szolgáltatások: DHL, nyomtatási és másolási szolgáltatások, spirálozás, laminálás, bélyegzőkészítés/ transport, assembly, custom manufacturing, consulting, other services: DHL, printing and copying, spiral binding, lamination, stamp manufacturing	íróasztalok, tárgyalóasztalok, térelválasztó elemek, munkaszékek, kiegészítők/ writing desks, meeting desks, room dividers, working chairs, accessories	Office Depot, Real Space, Antares, Top Star	RWE Group, COOP, Siemens Zrt., MKB Bank, Telenor	N.A.	167	100% magyar/ Hungarian	Dr. Miholek István, Quittner Gusztáv, Szigeti Károly ügyvezető igazgatók/ managing directors	Tel: +36 1 460 2300 www.officedepot.hu info@officedepot.hu
Office Line Kft. 1117 Budapest, Budafoki út 91–93. 	belsőépítészeti tervezés, irodabútorok és lakossági bútorok kereskedelme, költöztetés, bútorszerelés/ interior design, office and residential furniture trade, moving, furniture assembly	irodabútorok, lakossági bútorok, ülőbútorok, üvegfalak, közösségi terek bútorai/ office furniture, residential furniture, seating, glass walls, furniture for public spaces	Teknios, REISS, LAS, Quadrifoglio, Interstuhl	K&H Bank Zrt., National Instruments Hungary, AUDI, Sykes, OVB	N.A.	8	100% magyar/ Hungarian	Masznik Ferenc ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 354 1620 www.office-line.hu info@office-line.hu
Orako Möbel-Art Kft. 1223 Budapest, Vegyész u. 17–25.	tervezés-tanácsadás-kivitelezés, szállítás-szerelés, egyedi bútor készítése, javítása/ planning-consultation-implementation, delivery-assembly, custom-made furniture manufacturing, repair	iroda, konyha, szállodai, labor, oktatási és fém-bútorok, fix és gördíthető raktári/irattári állványrendszerek, széf és páncélszekrények, kiegészítő termékek/ office, kitchen, hotel, lab, education and metal furniture, seating and public furniture, fixed and rolling warehouse/document storage rack systems, safes and vaults, info desks, auxiliary products	Nowy Styl, Antares, Vénusz, Metalobox, Dexion	közüintézmények, oktatási intézmények, egészségügyi intézmények, MÁV, Posta/ public institutions, educational and healthcare institutions	Széchenyi Program Iroda, MTVA	5	100% magyar/ Hungarian	Haklik Ferenc ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 424 0869 Fax: +36 1 226 9155 www.orakofit.hu orako@orako-fit.hu
SINN Kft. Dominó Irodabútor 7100 Szekszárd, Rákóczi F. u. 15.	bútorok szállítása és szerelése, bútorok és forgószékek szervizelése/ furniture transport and assembly, furniture and swivel chair servicing	irodabútorok, forgószékek, árnyékolástechnika, raktártechnika, irodai és öltözői fémrendszerek/ office furniture, swivel chairs, shading technology, warehousing technology, metal systems for offices and dressing rooms	Vénusz, Stulwerk, Falco-Sopron, Sitag, Dexion	Paksi Atómerőmű Zrt., TólnAgro Kft., Gemenc Rehab Kft., Szekszárdi Törvényszék, önkormányzatok/ local government	N.A.	N.A.	100% magyar/ Hungarian	Baka Ferenc ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 74 511 345, www.dominoirodabutor.hu iroda@dominoirodabutor.hu
Name and address of company	Services	Products	Brands carried	Major clients in 2013	Clients	Year established in Hungary	No. of full-time employees	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Irodabútor-forgalmazó cégek

Office furniture suppliers

Cég neve, címe	Szolgáltatások	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Főbb ügyfelek 2013-ban	Ügyfélkörhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Elérhetőségek (telefon, honlap, e-mail)
SSI Schäfer Systems International Kft. 2330 Dunaharaszti, Jedlik Ányos utca 20/b.	díjmentes kiszállítás (10000 Ft felett), díjmentes szerelés, minimum 1 év garancia/ free delivery (over 10,000 HUF), free installation, minimum 1 year guarantee 20/b.	ülóbútorok, székek, író- és nyomtatóasztalok, szekrények és szekrényrendszerek, irodafelszerelések/ sitting furniture, chairs, writing and printing desks, cabinets and cabinet systems, office equipment	SSI Schäfer	Alpine Magyarország Kft., Garzon Bútor Zrt., Johnson Controls Mezőlak Kft., TEVA Zrt., MOL Nyrt.	Westend City Center, Allee Bevásárlóközpont, MOM Park, Xenter13 Irodaház, Duna Towers	25	100% külföldi/ Foreign	Somogyi Attila ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 24 501 111 www.sschafershop- industrie.hu info@schafershop.hu
Steelcase SA. Magyarországi Kereskedelmi Képviselője 1027 Budapest, Horvát u. 14–24.	bútorgyártás, kutatás/ furniture manufacturing, research	irodabútor, médiaeszközök, ülóbútorok/ office furniture, media devices, sitting furniture	Steelcase, Coalesse, Polyvision	ING Bank, Citi Bank, Tata Consulting, OTP Bank, GE, Ecolab	N.A.	3	100% külföldi/ Foreign	N.A.	Tel: +36 1 214 0501 www.steelcase.hu Petró Zoltán Tel: +36 30 685 2640 Kovács Tamás Tel: +36 30 940 3584
Stúdió Irodabútor Kft. 1161 Budapest, Mária u. 77/A	díjmentes helyszíni felmérés, látványtervezés, szállítás és összeszerelés, komplex generál kivitelezés, mérete gyártás/ free on-site assessment, 3D planning, shipping and assembly, complex general contracting, built to suit manufacture	irodabútor, egyedi irodabútor, forgó- és tárgyalószékek, konyhabútor, egyedi termékek/ office furniture, custom office furniture, swivel and conference chairs, kitchen furniture, custom products	Optimum, Prompt, Easy Space, Vénusz, Forgó- és tárgyalószékek	N.A.	N.A.	2	100% magyar/ Hungarian	Etler Csaba ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 30 971 7565 www. irodabutor-studio.hu info@ studioirodabutor.hu
Vivax Kft. 2045 Törökbálint, Tópark utca 1/a Max City Lakberendezési Bevásárlóközpont	3D-s látványtervezés, helyszíni szerelés, szállítás/ 3D visualization, delivery and installation	irodabútorok, irodaszékek, irodai falrendszerek, konferenciatermek berendezései, közösségi terek bútorai és kiegészítői/ office furniture, office chairs, office wall systems, conference room equipment, furniture for public area, accessories	LAS Mobili, Newform, Hund Büromöbel, Vénusz, Techno Chair Company (SITAG), Quadrifoglio, NURUS	MTVA, HoriZone Kft., TV2, HVG Kft., Pázmány Péter Katolikus Egyetem, G4S	N.A.	3	100% magyar/ Hungarian	László András képviseletvezető/ showroom manager	Tel: +36 30 968 5232 www.vivax.hu www.facebook. com/vivaxiroda budapest@vivax.hu
Vivax Kft. 3525 Miskolc, Széchenyi utca 7.	3D-s látványtervezés, helyszíni szerelés, szállítás/ 3D visualization, delivery and installation	irodabútorok, irodaszékek, irodai falrendszerek, konferenciatermek berendezései, közösségi terek bútorai és kiegészítői/ office furniture, office chairs, office wall systems, conference room equipment, furniture for public area, accessories	LAS Mobili, Newform, Hund Büromöbel, Vénusz, Techno Chair Company (SITAG), Quadrifoglio, NURUS	Borsodchem Zrt., ELMÜ-ÉMÁSZ Nyrt., Richter Gedeon Nyrt., Gustav Wolf Miskolci Drótygyár, Baumit Kft., Felsőszolca és Vidéke Takarekszövetkezet, MOL-FGSZ Zrt.	Borsodchem Zrt., ELMÜ-ÉMÁSZ Nyrt., UNIO-COOP Zrt., PPKE-JÁK, Colas-Eszakkó Kft., TEVA Gyógyszergyár Zrt. Gödöllő, MOL-FGSZ Zrt.	3	100% magyar/ Hungarian	Érsök Bertalan képviseletvezető/ showroom manager	Tel: +36 30 269 5125 www.vivax.hu www.facebook. com/vivaxiroda vivaxmiskolc@ vivax.hu
Vivax Kft. 4026 Debrecen, Hunyadi u. 8.	3D-s látványtervezés, helyszíni szerelés, szállítás/ 3D visualization, delivery and installation	irodabútorok, irodaszékek, irodai falrendszerek, konferenciatermek berendezései, közösségi terek bútorai és kiegészítői/ office furniture, office chairs, office wall systems, conference room equipment, furniture for public area, accessories	LAS Mobili, Newform, Hund Büromöbel, Vénusz, Techno Chair Company (SITAG), Quadrifoglio, NURUS	Teva Gyógyszergyár Zrt., Debreceni Egyetem, Bárdi Autó Zrt., Sematic Hungária Kft., FAG Magyarország Ipari Kft., KITE Zrt. Duvenbeck Immo Logisztikai Kft.	N.A.	11	100% magyar/ Hungarian	Mosolygó Miklós ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 30 303 5533 www.vivax.hu www.facebook. com/vivaxiroda vivax@vivax.hu
West Quality Kft. 1085 Budapest, Mária u. 22.	irodabútor 3D tervezés, gyártás, szállítás, szerelés, projektkezelés/ 3D office furniture design, manufacturing, delivery, installation, project management	saját tervezésű, fejlesztésű és gyártású irodabútorok, recepciók, tárgyalók, öltözőszekrények, ülóbútorok/ office furniture from own design, development and manufacturing, receptions, conference rooms, changing room lockers, sitting furniture	Origo, Prompt, Silver, Optimum, Prestige	Richter Gedeon Nyrt., Fővárosi Gázművek Zrt., Polgármesteri Hivatal Százhalombatta, Emerson Process Management Hungary Kft., Codexis Laboratories Hungary Kft.	országos szinten több száz irodaház/ hundreds of office buildings in Hungary	20	100% magyar/ Hungarian	Piuk László, Piuk Zoltán ügyvezető igazgató/ managing directors	Tel: +36 1 411 0678, +36 1 411 0679 www.westquality.hu wq@westquality.hu
Name and address of company	Services	Products	Brands carried	Major clients in 2013	Clients	Year estab- lished in Hungary	No. of full-time employ- ees	Name and title of top executive	Contacts (phone, website, e-mail)

Irodatechnikai cégek Office equipment suppliers

Cég neve, címe	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Szolgáltatások, tevékenységek	Főbb ügyfelek 2013-ban	Ügyfél-körhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Cég elérhetőségei (telefon, honlap, e-mail)
Bravogroup Rendszertárs Kft. 1145 Budapest, Újvilág u. 50–52.	nyomtatók, MFP eszközök, scannerek, IT-hálózatok, telekommunikáció, vizuáltechnika/ printers, MFP equipments, scanners, IT networks, telecommunication, visual technology products	Canon, HP, Epson, Avaya, Kyocera	irodatechnikai eszközök bérbeadása és üzemeltetése, digitalizálás, hálózati üzemeltetés, vizuáltechnika kivitelezése/ office device rental and operations, digitalization, document storage, network management, visual technical implementation	NAV, Vidékfejlesztési Minisztérium, GYEMSZI, Külügyminisztérium, NISZ	N.A.	35	100% magyar/ Hungarian	Berke Tamás ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 469 6200 www.bravogroupoffice.hu info@bravogroupoffice.hu
Bravonet Kft. 1146 Budapest, Újvilág u. 50–52.	telefon alközpontok, hálózati aktív eszközök, teljes körű informatikai hálózatok, call & contact centerek, szünetmentes megoldások/ PBX, active network devices, full IT systems, call & contact centers, uninterruptible solutions, passzív hálózati megoldások	AVAYA, HP, R&M, Cisco, ARUBA	telefon alközpont és informatikai hálózat karbantartás, üzemeltetés, telekommunikációs és networking rendszerek outsourcingja, strukturált hálózatok, tervezése, kivitelezése, Wi-Fi hálózatok karbantartása, üzemeltetése/ PBX and IT network maintenance and operation, outsourcing of, telecommunication and networking systems, design and installation of passive-side structured networks, operation and maintenance, of Wi-Fi networks	Külügyminisztérium, Continental Temic, Invitel	N.A.	34	100% magyar/ Hungarian	Hrutka István ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 469 6293 www.bravonet.hu info@bravonet.hu
Brother International Hungary Kft. 1146 Budapest, Hungária krt. 179–187.	tintasugaras és lézer multifunkciós készülékek, lézernyomtatók, kellékanyagok, költséghatékony megoldások, kézi és asztali címkéző készülékek/ Inkjet and laser multifunction printers, laser printers, consumables, cost efficient solutions, handheld and desktop labelling machines	Brother	teljes körű nyomtató- és címkézőmegoldások, multifunkciós tintás, lézer és LED konfigurációk, konzultációk, technikai támogatás, megoldásmenedzsment/ wide range of printing and label printing solutions. Inkjet, laser and LED multifunction configurations, consultations, technical support, solution management	N.A.	N.A.	N.A.	100% külföldi/ Foreign	N.A.	Tel: +36 1 382 7450 www.brother.hu info@brother.hu
DANKA Irodatechnikai Kft. 1149 Budapest, Róna u. 120–122.	irodatechnikai eszközök, nyomtatók, fénymásolók, multifunkciós berendezések, kiegészítők, vizuáltechnikai eszközök/ office technology products, printers, copy machines, multifunctional machines, accessories, visual technology products	Ricoh, HP, Kyocera, Lexmark, Epson	teljes körű irodatechnikai eszközpark üzemeltetése, digitalizálás, dokumentummenedzsment, vizuáltechnikai eszközök értékesítése és üzemeltetése, országos szervizhálózat/ full-service operation of office devices, digitalization, document management, sales and operation of visual technical devices, nationwide service network	Magyar Telekom Nyrt., Állami Számvevőszék, Nemzeti Közlekedési Hatóság	N.A.	10	100% magyar/ Hungarian	Agócs Gábor ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 469 6956 Fax: +36 1 469 6962 www.danka.hu info@danka.hu
Della Print Kft. 1095 Budapest, Ipar u. 15–21.	lézertoner, tintapatronok, irodaszerek, íratmegsemmisítők, laminálógépek/ laser toners, ink cartridges, stationery, shredders, laminating machines	Pelikan, Geha	nyomtatókellékek, író- és irodaszerek és számítástechnikai kiegészítők nagy- és kiskereskedelme, grafikai szolgáltatások/ wholesale and retail trade of printer accessories, writing materials, stationery and computer accessories, graphic services	MÁV, Fővárosi Törvényszék, OTP Pénztárszolgáltató	N.A.	16	100% magyar/ Hungarian	Dellamario Anna ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 216 6777 www.dellaprint.hu info@dellaprint.hu
DocuScan Dokumentumkezelő Kft. 2330 Dunaharaszti, Raktár u. 8.	iktatórendszer, dokumentumkezelő rendszer, egyéb az elektronikus iratkezeléshez köthető alkalmazások, szkennerek/ filing system, document management system, other applications related to electronic document management, scanners	saját fejlesztésű programok és gyártott termékek/ programs of own development and manufacturers' products	elektronikus dokumentumkezelés: digitalizálás, postabontás és feldolgozás, közhiteles másolatkészítés, számlamenedzsment, szaktanácsadás/ electronic document management: digitalization, mail opening and processing, certified copying of public records, invoice management, professional counseling	N.A.	N.A.	N.A.	100% magyar/ Hungarian	Kesselbauer Barbara ügyvezető igazgató/ managing director	www.docuscan.hu info@docuscan.hu
Epson Europe B.V. Magyarországi Fióktelepe 1117 Budapest, Infopark sétány 1.	tintasugaras nyomtatók, lézernyomtatók, projektorok, szkennerek, blokknyomtatók/ inkjet printers, laser printers, projectors, scanners, POS printers	Epson	marketing, kereskedelem/ marketing, sale	N.A.	N.A.	8	N.A.	Fábán Miklós marketing és kereskedelmi vezető/ head of marketing and trade	Tel: +36 1 382 7680 www.epson.hu info@epson.hu
Euro-Profil Rendszertárs Kft. 1173 Budapest, Határhalom út 4.	másológépek, nyomtatók, multifunkciós eszközök, kellékek, alkatrészek/ copiers, printers, multifunctional devices, parts	Konica Minolta, Konica, Samsung, Develop, HP	fénymásolók, nyomtatók és kellékanyagaik, alkatrészek értékesítése, szerviz, bérbeadás, archiválás, outsourcing/ photocopiers, printers and sale of accessories and parts, repairs, rental, archiving, outsourcing	Közép-Európai Egyetem, Fővárosi Gázművek Zrt., Nemzeti Rehabilitációs és Szociális Hivatal, Pécsi Tudományegyetem, Magyar Energia Hivatal	N.A.	70	100% magyar/ Hungarian	Laczkó Attila ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 253 1990 www.europrofil.hu info_serviz@europrofil.hu
Name and address of company	Products	Brands carried	Services, activities	Major clients in 2013	Client office buildings	No. of full-time employees	Ownership (%) Hungarian/Foreign	Name and title of top executive	Contacts (telephone, website, e-mail)

Irodatechnikai cégek

Office equipment suppliers

Cég neve, címe	Forgalmazott termékek	Forgalmazott márkák	Szolgáltatások, tevékenységek	Főbb ügyfelek 2013-ban	Ügyfél-körhöz tartozó irodaházak	Főállású alkalmazottak száma	Tulajdonosok (%) magyar/külföldi	Cégvezető neve, beosztása	Cég elérhetőségei (telefon, honlap, e-mail)
FOTOREX Irodatechnika Kft. 1148 Budapest, Lengyel u. 16.	többfunkciós másológép, multifunkciós nyomtató, nyomtató, fax, dokumentumkezelő másológép, / multifunctional copy machines, multifunctional printers, printers, fax machines, document handling equipment, copy machine	SHARP, Kyocera, Samsung, Xerox, HP	értékesítés, irodatechnikai szaktanácsadás, személyre szabott szervizszolgáltatás, finanszírozási konstrukciók biztosítása, teljes körű irodaellátás/ sales, office technology counseling, personalized servicing, granting plans for financing, full-service office supply	N.A.	N.A.	8	100% magyar/Hungarian	N.A.	Tel: +36 1 470 4020 Fax: +36 1 222 1198 www.fotorex.hu info@fotorex.hu
Office Depot Hungary Kft. 1146 Budapest, Szabó József u. 6.	multifunkciós készülékek, íratmegsemmisítők, számológépek, kötészet, prezentációs kellek, nyomtatási kellékanyagok, táblagépek, notebookok és monitorok/ multifunctional devices, document shredders, calculators, document binding, presentation accessories, print accessories, tablet, notebooks and monitors	GBC, Fellowes, Samsung, HP, Canon, XEROX, EPSON	DHL, nyomtatási és másolási szolgáltatások, spirálózás, laminálás, bélyegzőkészítés/ DHL, printing and copying services, spiral binding, lamination, stamp making	RWE Group, COOP, Siemens Zrt., MKB Bank, Telenor	N.A.	167	100% magyar/Hungarian	Dr. Mihólek István, Quittner Gusztáv Szigeti Károly ügyvezető igazgatók/ managing directors	Tel: +36 1 460 2300 www.officedepot.hu info@officedepot.hu
Profix Copy 2000 Irodatechnikai Kft. 1072 Budapest, Nyár u. 10.	nyomtató, fénymásológép, MPF eszközök, kellékanyagok, költséghatékony megoldások/ printers, copy machines, multifunctional devices, accessories, cost effective solutions	Canon, HP, Kyocera, Epson, Samsung	teljes körű irodatechnikai eszközpark üzemeltetése, hálózati üzemeltetés, szakszerviz, karbantartás, dokumentummenedzsment/ full-scope operation of office technology devices, network operation, specialized service, maintenance, document management	CD Hungary Zrt., Budapesti Fesztivalközpont, Blaquiss, Telekom Nyrt.	N.A.	N.A.	100% magyar/Hungarian	Metykó Gyula ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 352 7199 www.profixcopy.com info@profix.hu
Ricoh Hungary Kft. 2040 Budaörs, Puskás Tivadar út 14. RICOH imagine, change.	lézernyomtató, digitális fénymásológép, multifunkciós irodatechnikai eszközök, szkennerek, digitális nyomdai rendszerek/ laser printers, digital copy machines, multifunctional office devices, scanners, digital printer systems	Ricoh	javítás, alkatrészellátás, bérbeadás, tanácsadás, kiegészítők/ repair, parts supply, rental, counseling, accessories	Audi, Electrolux, Henkel, Michelin, Strabag	N.A.	59	100% külföldi/ Foreign	Michael Raberger vezérigazgató/ CEO of Ricoh Hungary Kft. & Ricoh Austria GmbH	Tel: +36 23 806 800 www.ricoh.hu info@ricoh.hu
Sharp Electronics GmbH Magyarországi Fióktelepe 1117 Budapest, Infopark sétány 1., I' Épület 6. emelet	fénymásológép, multifunkciós irodagépek, projektorok, professzionális monitorok/ photocopiers, multifunctional office machines, projectors, professional monitors	SHARP	nagykereskedelem, közbeszerzésben értékesítés, lízingelés, bérlet, szerviz/ wholesale, public procurement, sales, leasing, rental, repairs	Hajdú-Bihar Megyei és Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei Rendőr-főkapitányság, Északdunántúli Vízmű Zrt., Nagykanizsa és Térsége TISZK Nonprofit Kft.	N.A.	9	100% külföldi/ Foreign	Szabó Zoltan ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 815 2500 www.sharp.hu marketing.sehu@sharp.eu
Technotrade Rendszerek Kft. 1133 Budapest, Kárpát utca 46. I/1.	multifunkcionális másoló-nyomtató készülékek, notebookok, digitális iratkezelési rendszer, biztonsági iratkezelési és felügyeleti rendszer/ multifunctional copy and printer devices, notebooks, digital document handling system, secure document handling and supervising system	Acer, EASY, Packard Bell, Toshiba	irodagép-értékesítés és szerviz, notebook értékesítés és szerviz, digitális dokumentumkezelés és archiválás/ office machine sales and servicing, notebook sales and servicing, digital document handling and archiving	N.A.	N.A.	90	100% magyar/Hungarian	Stavinovszky Csaba ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 467 6111 www.technotrade.hu info@technotrade.hu
Xerox Magyarország Kft. 1138 Budapest, Madarász Viktor u. 47-49.	nyomtatók, szkennerek, digitális nyomdagépek, multifunkciós berendezések/ printers, scanners, digital print machines, multifunctional devices	Xerox	irodai dokumentumkezelési megoldások, szerviz szolgáltatás/ office document management solutions, professional service	Raiffeisen Bank Zrt., Alcoa-Köfém Kft., Magyar Telekom Nyrt., National Instruments Hungary	N.A.	189	100% külföldi/ Foreign	Novák Miklós ügyvezető igazgató/ managing director	Tel: +36 1 436 8800 www.xerox.com info@xerox.hu
Name and address of company	Products	Brands carried	Services, activities	Major clients in 2013	Client office buildings	No. of full-time employees	Ownership (%) Hungarian/ Foreign	Name and title of top executive	Contacts (telephone, website, e-mail)

Az információkat a REsource gyűjtötte össze a teljesség igénye nélkül.

Az adatok a 2014. április 8-i állapotnak felelnek meg, és az asset, facility és property menedzsment, irodatechnikai, irodai szolgáltatató, valamint az épületgépészeti cégektől származnak.

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

The data-base was compiled based on information by asset facility and property management companies, office equipment suppliers, service providers on the office market and building engineers as of April 8, 2014.



**MISDOLIN PLUSZ
2006. KFT.**

Miskolcon az Ipari Parkban – autópálya kapcsolattal – irodákkal, szociális létesítményekkel ellátott, raktározásra ill. gyártósorok telepítésére alkalmas csarnok részben, vagy egészben kiadó. Irodarész: 500 m². Gyártócsarnok: 3,5 – 4,5 m belmagasság, nagy terhelési kapacitású betonlajzat, ipari áram, tűzi víz, légkondicionált irodák, temperált csarnok, riasztó és kamerás vagyonvédelem, kártyás be- és kiléptető rendszer.

Méret (m ²)		Ár/ m ² /hó	Iroda m ²	Parkoló	Légkondi	Szoc. lét.	Ipari áram	Épült	Érdeklődni
Telek	Épület								
8000	3000	—	500	40	✓	✓	✓	2007	Misdolin Plusz 2006. Kft. misdolin@t-email.hu +36-30-9284-380 www.misdolin.hu

Size (sqm)	Price/sqm/	Office	Parking	Air	Social	Industrial	Year built	Information
Plot	Building	sqm	places	cond'ng	facilities	current		
Industrial hall partially or fully for rent in the Industrial Park of Miskolc with connection to the highway; with social facilities, suitable for warehousing purposes or installing production lines. Offices: 500 m ² Production floor: 3.5 – 4.5 m floor-to-ceiling height, concrete underlay with high load-bearing capacity, industrial current, hydrant water, air conditioned offices, tempered hall, alarm system and video surveillance security system, card access control system.								



RENO UDVAR
1138 Budapest,
Váci út 168/T.

Tavaszi irodaakció a Váci úti Reno Udvárban, karnyújtásnyira a Belvárostól! Alacsony bérleti díjak, kedvező fenntartási költségek, bérleti igény szerinti kialakítás és felújítás, testre szabott irodák 140 nm-től 600 nm-ig, az Ön igényeinek megfelelő méretben.

Méret	Ár/ m ² /hó	Parkoló	Légkondi	Metró- közeli	Emelet	Liftek száma	Épült	Felújítás éve	Érdeklődni
140 nm-től	5 € +áfa	felszíni: 50 € + áfa / hó	✓	✓	5	✓	1970	1999	Tel: +36 30 601-1000, iroda@ari.hu

Size	Price/sqm/	Parking	Air cond'ng	Metro	Floor level	Elevators	Year built	Year refurb-	Information
	month	places		close				ished	
Rent an office at a very valuable, spring time price in Reno Udvár, Váci Road, just a few feet away from the city center. Low rent, fair running expenses, offices from 140 nm up to 600 nm made and decorated according to your expectations.									

FM 2014

Társasházkezelés: új üzleti lehetőség vagy zsákutca?
Ingatlanok adózása – Mire figyeljenek az üzemeltetők, épülettulajdonosok?
Milyen pluszt tudnak nyújtani a PM-FM cégek? – Túl a költségsökkentés világán
Mihez kezdenek a bankok a bedőlt, problémás ingatlanokkal?

2014. május 14. *Budapest, Sofitel Hotel*

INFORMÁCIÓ ÉS REGISZTRÁCIÓ:

www.portfolio.hu/konferencia • konferencia@portfolio.hu
Telefon: +36 (1) 327 40 86 • sales@portfolio.hu

Portfolio
Konferencia

DON'T BOTHER

GOING ANY FURTHER

www.prologisceesearch.com

The only land and property listing you need
is right at your fingertips.

Get the full picture with 360 degree panoramic views
and detailed site plans showing available units.

Industrial property search for everything?
There is now.



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

Your local partner to global trade





SKANSKA

Nordic Light

Excellent business location, energy and cost efficient solutions.

26,200 sq m quality space to accommodate your office and retail requirements.

96-98 Váci Road, 1133 Budapest, Hungary

Contact: leasing@skanska.hu, +36 1 382 9100

www.skanska.hu

