

Portfolio

INGATLAN

2018/2 990 FT

magazin

Az

500

legbefolyásosabb

**SZEMÉLY A MAGYAR
INGATLANPIACON**



PROPERTY *Investment Forum 2018*

Különszám

WHAT'S NEXT

We understand occupiers' needs for a modern workplace in an ever more competitive market. That's why our Design & Build services in Hungary provide a one-stop solution for our clients.

cushmanwakefield.hu

A TÁJÉKOZOTTSÁG MILLIÓKAT ÉR

NEM SZÁMÍT, hogy eladni vagy vásárolni szeretnénk.

NEM SZÁMÍT, hogy Budapesten vagy vidéken.

NEM SZÁMÍT, hogy közvetítőként másoknak segítünk, vagy saját magunk intézzük ügyeinket.

AMI SZÁMÍT, hogy hiteles és naprakész információkkal rendelkezünk, és a végső döntést mindig tudatosan hozzuk meg.

8

KOMOLY GONDBAN AZ ÉPÍTŐIPAR

A legnagyobb problémát a munkaerőhiány jelenti az építőiparban tevékenykedő vállalatoknak, de a kapacitáshiány, az alapanyagárak emelkedése, valamint az ellátási láncban jelentkező problémák is komoly fejtörést okoznak. A problémákat beruházásokkal lehetne orvosolni.

**64**

MINDEGY, HOGY MIT, CSAK GYORSAN

Töretlen a kereslet a jó minőségű irodaházakra, bevásárlóközpontokra, ipari ingatlanokra és hotelekre. Nincs azonban elegendő portéka, holott a likvid tőke szinte bármire lecsap, ami mozog. A befektetési piac teljes palettáját nézve azt mondhatjuk, hogy a hazai befektetők tovább növelték jelenlétüket, és minőségi épületeket vásároltak.

**106**

FELFORGATTA AZ ŐSZ A LAKÁSHITELPIACOT

564 milliárd forintnyi lakáshitel-szerződést kötött a magyar lakosság az év első nyolc hónapjában a bankoknál, ezzel megdöntötte 2003 és 2008 hasonló időszakának eddigi rekordját. Számos tekintetben eltér azonban a mostani hitelboom az egy évtizeddel ezelőtől.

8-12

Mindegy, hogy mit, csak gyorsan!

14-54

Az 50 legbefolyásosabb személy a magyar ingatlanpiacon

56-62

Daruerdők, téglahegyek

64-65

Komoly gondban az építőipar

68-73

Arany évek, arany zsebek

76-77

Mi vár ránk 2019-ben?

78-82

Megvan a big box sírásója?

83-85

Munkaerő-ügyek

88-90

Annyi az okos ötlet, hogy csak kapkodjuk a fejünket

92-94

Hawaii egyre több munkahelyen

95-97

Proptech és ami mögötte van

98-99

Aranykorukat élik az ingatlanalapok

100-105

Milyen lesz-legyen Budapest 2030-ban?

106-107

Felforgatta az ősz a lakáshitelpiacot

108-109

Egyre szélesebb a választék

110-113

Poroszkálás, gyorsulás, padlógáz

114-115

Útban a térképre

116-118

Értünk élő épületek

119-121

Felszálló ágban?

122-127

Portfolio konferenciák 2018



Available spaces
up to 8,800 sqm
from Q2 2019

 RIVER ESTATES

(+36 1) 429 50-50
www.riverestates.hu
office@simmoag.hu
1134 Budapest, Váci út 35.

New home
for your business

 **SIMMO**
HUNGARY



Ditróy Gergely
felelős szerkesztő
ditroy@portfolio.hu

További hírekért, elemzésekért látogasson el a honlapunkra! www.portfolio.hu/ingatlan

Felelős szerkesztő

Ditróy Gergely – ditroy@portfolio.hu

Szerkesztő

Futó Péter

Szerzők

Árgyelán Ágnes, Hornyák József, Mester Nándor, Nagy Viktor, Palkó István, Pásztor Roxána

Szerkesztőségi munkatárs

Barta Krisztina

Korrektúra

Maruszkó Judit

Fotó

Mónus Márton, Mudra László, Sebestyén László, Stiller Ákos, Shutterstock.com, MTI

Tervezőszerkesztő

Rajhona Tamás

Értékesítés

Bacsa Attila – bacsa@portfolio.hu

Felelős kiadó

Bán Zoltán

NET Média Zrt.

1033 Budapest, Polgár u. 8–10.

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

E-mail: ingatlan@portfolio.hu

www.portfolio.hu/ingatlan

ISSN 2498-5880

Lapunkat rendszeresen szemlézi a megújult



A Portfolio Ingatlanmagazin bármely részének másolásával és terjesztésével kapcsolatban minden jog fenntartva.

A NET Média Zrt. valamennyi, a Portfolio Ingatlanmagazinba bekerülő adatot, információt, hírt megbízható, ellenőrizhető forrásból szerez. Az adatokat és információkat – lehetőségeinkhez képest – a megjelenés előtt kontrolláljuk. Mindezen körülmények ellenére előfordulhat, hogy a Portfolio Ingatlanmagazinban utóbb tévesnek bizonyuló hírek, információk jelennek meg. Éppen 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 felelősségét kizárja.

CSÚCSON VAGYUNK! ÉS EGYELŐRE MARADUNK.

A világszintű kockázatok ugyan mindig Damoklész kardjaként lebegnek az olyan konjunktúrában lévő nyitott gazdaságok nyaka felett, mint a magyar, de amíg nincs gond, szárnyalni fogunk tovább. A hazai ingatlanpiaci, makrogazdasági, finanszírozási, befektetői, fejlesztői, bérleti piacok és fundamentumok stabilak, erősek, vonzóak, és a kamatemelési ciklus jövőbeli megindulása miatti félelmen kívül nem látszik komolyabb veszély, ami ezt megingathatná. A csúcson közelében vagyunk, a kérdés csak az, hogy lehet-e még feljebb kúszni (átadásokban biztosan), vagy meddig lehet ezen a szinten, ellaposítva azokat a grafikonokat, fent maradni. A ciklusok ugyan jönnek-mennek, de azok nem feltétlenül jelentenek mindig válságot, pláne nem a 2008-ban tapasztaltat. A jól teljesítő ingatlanpiacnak ezernyi jele van. Az ingatlanbefektetési alapok vagyona és népszerűsége történelmi magasságokban jár. Akinek nincs 20-30 milliója befektetési célú lakás vásárlására, vagy pár milliárdja irodaházra, esetleg logisztikai központra, az pár tíz- vagy százezer forinttal már az alapokon keresztül is „ingatlanozhat”. De komoly fejlődés előtt állnak a SZIT-ek is, amelyek a tőzsdén keresztül kínálnak vonzó alternatívát a befektetésre szomjazó tőkének. De ez csak egyetlen aspektus. Idén átadták a hazai modern irodapiac eddigi legnagyobb egy épületben kialakított irodaterét, a WING fejlesztésében készült új Telekom-székházat, illetve megkezdték az építését a legmagasabb (120 méter) budapesti épületnek, a MOL Campusnak, melynek átadása 2021-re várható. Az ingatlanpiac azonban évek óta átalakulóban van, és a jövőben ez az átalakulás tovább gyorsulhat. A HR szempontok, vagyis a munkahelyi környezetre mint ösztönzőre, avagy juttatásra gondolni a cégek részéről még csak keveseknek realitás, de az igény egyre nagyobb rá. A hívószavak: életesség, hatékonyság, hangulat, egészség, zöld, közösség, lokáció és persze a világbéke. Viccet félretéve: ma a kivitelezési költségek (legyen az mélyépítés vagy fit out) kordában tartása mellett a legfontosabb irányok a piac számára a HR és emberi igények kiszolgálása, az üzemeltetési költségek leszorítása – lehetőleg a felhasznált energia drasztikus csökkentésével és egy részének megújulóra történő cserélésével –, az új és innovatív technológiák (proptech) importálása a tervezéstől az üzemeltetésen át az értékesítésig, valamint a fenntartható és hosszú távon kiszámítható finanszírozhatóság és értékmegőrzés megteremtése. A hangulat derűs, és unatkozni garantáltan 2019-ben sem fogunk.

A 2018-as „Az 50 legbefolyásosabb személy a hazai ingatlanpiacon” kiadványunkban bemutatjuk azokat, akikről a leginkább szólt a 2018-as év, és akik várhatóan jövőre is a legfontosabb szereplői lesznek mind a lakóingatlanok, mind a kereskedelmi ingatlanok hazai világának, legyen szó befektetésről, bérbeadásról, üzemeltetésről, fejlesztésről vagy akár kivitelezésről. 2017-ben az év legbefolyásosabb ingatlanpiaci szereplőjének az építőipari munkást neveztük meg, idén azonban ez a cím, az ingatlanpiacot érintő számtalan törvényi és szabályozási változtatás miatt (például elővásárlási jog világorökségi helyszínen, lakásáfa, lakástakarékok, SZIT-ek szabályozása) az **ÁLLAM**-ot illeti.

SZAKÉRTELEM ÉS ÉRTÉKTEREMTÉS

Ingyanfejlesztés és -befektetés
Ingatlanlatszolgáltatások

MINDEGY, HOGY MIT, CSAK GYORSAN!

BEFEKTETÉSI KÖRKÉP

MESTER NÁNDOR



TÖRETLEN A KERESLET A JÓ MINŐSÉGŰ IRODAHÁZAKRA, BEVÁSÁRLÓKÖZPONTOKRA, IPARI INGATLANOKRA ÉS HOTELEKRE. NINCS AZONBAN ELEGENDŐ PORTÉKA, HOLOTT A LIKVID TŐKE SZINTE BÁRMIRE LECSAP, AMI MOZOG. A BEFEKTETÉSI PIAC TELJES PALETTÁJÁT NÉZVE AZT MONDHATJUK, HOGY A HAZAI BEFEKTETŐK TOVÁBB NÖVELTÉK JELENLÉTÜKET, ÉS MINŐSÉGI ÉPÜLETEKET VÁSÁROLTAK. EZZEL KICSIT TÖBB, MINT 50 SZÁZALÉK FÖLÉ TORNÁSZTÁK RÉSZARÁNYUKAT A BEFEKTETÉSI TORTÁN BELÜL. A VOLUMENT TEKINTVE VISZONT IDÉN A TAVALYI 1,75 MILLIÁRD EURÓNÁL ALACSONYABB, 1,2-1,5 MILLIÁRD KÖZÖTT LEHET A VÉGÖSSZEG.



Némi csalódottságot lehet kihallani a nagy tanácsadók nyár derekán publikált elemzéseiből. Azon keseregtek, hogy az első félév visszaesését látva idén várhatóan kisebb lesz az intézményi és magánbefektetők által elköltött összeg a kereskedelmiingatlanpiacon. Persze gyorsan hozzátették, hogy sok még a lezáratlan tranzakció, és jó esély van ezek idei befejezésére, de erre nincsen teljes garancia, az alkudozás átnyúlhat jövőre, így a befektetési hőmérő higanyszála nem fog olyan magasra szökni, mint tavaly. Akkor 1,75 milliárd eurót rögzítettek, most kb. 1,2-1,5 milliárd között lehet a végösszeg. Szeptember végén aztán kissé egymilliárd euró fölé kúszott az összeg, és még mindig több jelentős ügylet is „benne volt a csőben”, úgyhogy az év végére akár a tavalyi szintet is hozhatja a piac, de ez csak jövő januárban derül ki.

Nézzük, amit biztosan tudunk: az első hat hónapban mintegy 320 millió euró értékű ingatlanbefektetési tranzakciót zártak le, ami az egy évvel korábban mérthez képest jelentős, 60 százalékos visszaesést mutat. A legnagyobb megállapodások között volt a biatorbágyi Premier Outlets Center értékesítése, valamint a TriGranit közép-európai portfóliójának eladása. Az utóbbi ügylet során a régióban aktív Revetas és a Goldman Sachs Asset Management több mint 173 ezer négyzetméternyi minőségi ingatlan tulajdonjogát szerezte meg a TPG Real Estate-től.

A kiskereskedelmi piac vonzerejére további jó példa, hogy a dél-afrikai NEPI Rockcastle megvette a Mammuth bevásárlóközpontot. Az 56,5 ezer négyzetméter bérterületű budai ingatlanért 254 millió eurót fizetett, hitelt nem vett fel ehhez. Éppen egy évvel ezelőtt a 66 ezer négyzetméteres Arena Mallért 275 millió eurót adott a cég. A vásárlással a NEPI a legnagyobb plázatulajdonosá lépett elő Budapesten. Aktív szereplővé vált a korábban főleg fejlesztőként ismert WING, a magyar nagyvállalat egy plázát, egy üzletközpontot és egy barkácsruházat vásárolt egy tranzakcióba sűrítve. Két másik portfólió is gazdát cserélt: 18 SPAR és 13 Penny Market tulajdonjoga változott, utóbbit a mind nagyobb étvágyú Appennin Holding szerezte meg.

Irodafronton új gazdára talált az Infopark D épülete, az Üllői 48, a Central Udvar, a B52,

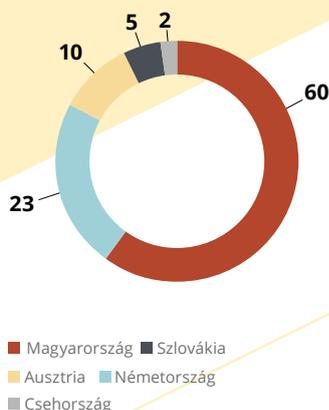


„A kiskereskedelmi piac vonzerejére jó példa, hogy a dél-afrikai NEPI Rockcastle megvette a Mammuth bevásárlóközpontot. Az 56,5 ezer négyzetméter bérterületű budai ingatlanért 254 millió eurót fizetett, ehhez nem vett fel hitelt. Éppen egy évvel ezelőtt a 66 ezer négyzetméteres Arena Mallért ugyanez a cég 275 millió eurót adott, így a mostani vásárlással a NEPI a legnagyobb plázatulajdonosá lépett elő Budapesten.”



Befektetési volumen megoszlása a befektető országa szerint (2018. I. félév, %)

Forrás: CBRE



a Bartók Udvar és az Alkotás Point irodaház. A WING ezen az alpiacra is bevásárolt. Az OTP Ingatlan Alap is talált egy kiváló célpontot, Szegeden a Futureal által felépített SZGD Innovációs Inkubátorház került a kosárba.

Az ipari ingatlanoknál a Prologis két jelentősebb tranzakciót bonyolított le. Az egyik során egy meg nem nevezett ázsiai vevőnek adott el egy nagyobb portfóliót, melyben egy földterület, valamint magyarországi, lengyelországi, franciaországi és amerikai ipari ingatlanok voltak. Azt nem közölték, hogy Magyarországon melyik ingatlan cserélt ily módon gazdát. Az eladott állomány mérete megegyezik a teljes magyar logisztikai állomány 75 százalékával. A másik tranzakció során egy magyar logisztikai szolgáltatónak értékesítették a Prologis Park Hegyeshalom raktárközpontot, de nem adtak részletes tájékoztatást.

A korábbi német és osztrák felvásárlók után egy szlovák is belépett az ipari ingatlanok piacára, miután két raktárt megvett Dunakeszin. Itt sem közöltek pénzügyi részleteket. A befektetési piac teljes palettáját nézve azt mondhatjuk, hogy a hazai befektetők tovább növelték jelenlétüket, és minőségi épületeket vásároltak meg. Ezzel kicsit több, mint 50 százalék fölé tornázták részarányukat a befektetési tortán belül. Üzenetértékű ugyanakkor, hogy az egyik nagy német nyílt végű alap visszatért a magyar piacra (a Premier Outlets Center lett az övék), a társaság a válság óta halogatta az itteni pénzköltést, és 10 év alatt egyetlen tranzakciót sem ütött nyélbe.

A hozamok mérséklődése 2018 első felében lényegében teljesen lefékeződött, egyedül a

prémium kiskereskedelmi szektorban folytatódott a hozamesés. Az irodai ingatlanokra 6-6,25 százalék, az ipari-logisztikai létesítményekre 7,5-7,7 százalék körüli megtérülés jellemző. Az üzlethelyiségek piacán az átlagos hozamszint kissé 6 százalék alá csökkent.

Tim O'Sullivan, a CBRE befektetési szakértője úgy látja, hogy további enyhe mérséklődés lesz a következő hónapokban. Az irodaházaknál a top kategória és a másodvonalon között megmaradhat a mostani mintegy 100 bps különbség az első csoport javára, de a kiskereskedelmi szektorban a klasszikus bevásárlóközpontoknál a kevésbé jó adottságúak egyelőre nem tudnak 7,75 százalék alá kerülni.

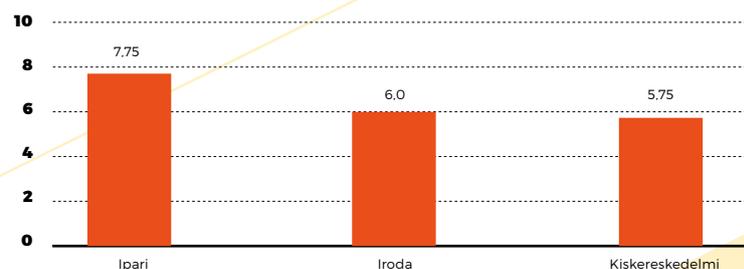
A befektetők természetesen árgus szemekkel figyelik a bérleti díjak alakulását, hiszen ez nagyban befolyásolja a megtérülési mutatókat. Most azt tapasztalhatják, hogy a mintegy hat évvel ezelőtt kezdődött drágulás négy éve gyorsulni kezdett. A maszszív kereslet miatt a közeljövőben is fennmaradhat az emelkedés, főleg a kiemelt irodai alpiacokon.

Az átlagos headline bérleti díjak az elsődleges lokációkban tovább növekedtek 2018 első félévében, megközelítőleg 5 százalékkal voltak magasabbak a 2017-es év végi szinthez képest. A piac várhatóan továbbra is bérbeadó-orientált marad 2020-ig, amennyiben a magyar gazdaság teljesítményében jelentős változás nem következik be.

Michel Smithing, a Colliers International iroda-bérbeadási üzletágának bérbeadó képviselői vezetője – ugyancsak a befektetőknek címezve – azt mondta: „A kevés elérhető irodaterületnek köszönhetően azokat

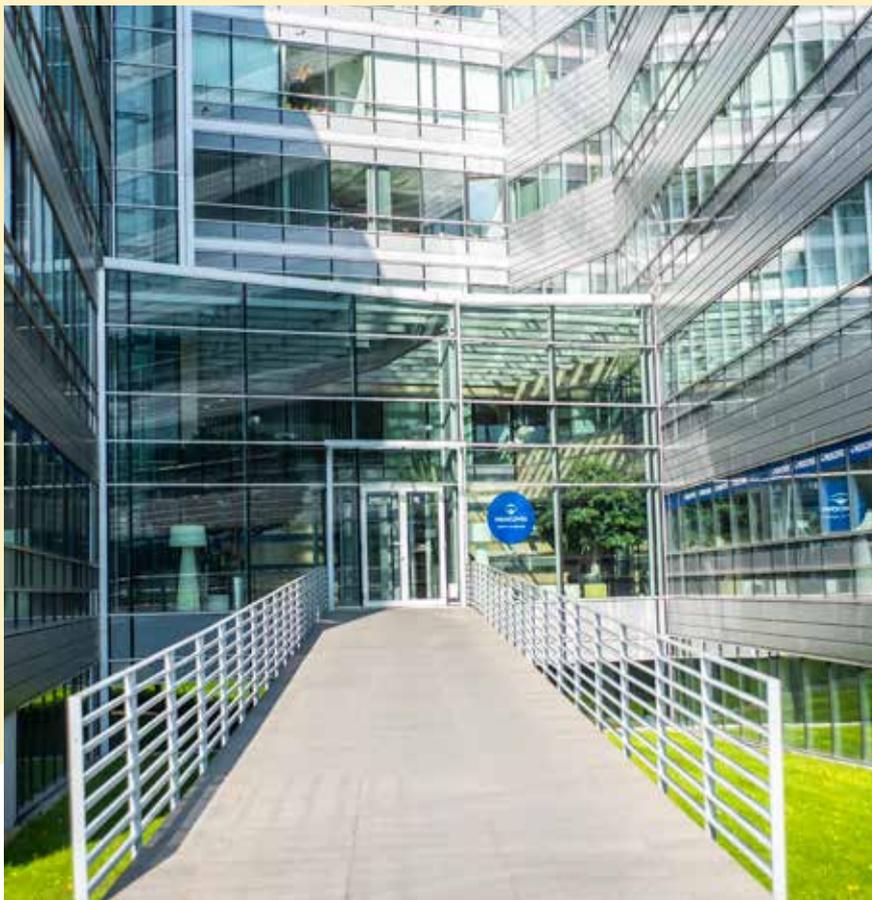
Elérhető hozamok (2018. III. negyedév, %)

Forrás: CBRE



Kelendő ingatlanos cégek

Befektetni nem csupán ingatlanba, de ingatlanos cégbe is érdemes. Ezt jelzi, hogy Magyarországon 2018 első felében az ingatlanszektor maradt a legvonzóbb ágazat a felvásárlások piacán – mutat rá az EY M&A Barométer felmérése. Az iparágban lezárt ügyletek száma 17-re nőtt, ami meghaladja az ingatlanpiac teljes tavalyi tranzakciós számának 60 százalékát. Ebben az időszakban az összes gazdasági ágazat tranzakcióját nézve a TriGranit ingatlanfejlesztő 348 millió dolláros megvétele a második helyre volt elég. A Takarékbank 5,75 milliárd forint összegű pénzbeli vagyoni hozzájárulással teret nyert a BIF-ben, ez is fontos fejlemény volt az idei első félévben.



a régebbi „B” kategóriás irodaházakat is sikerült stabil vagy kissé megnövekedett bérleti díjon újra bérbe adni, amelyekben nagy területek üresedtek meg a bérlői konzolidációs folyamatok hatására. Az új fejlesztéseknél, amelyek ugyan nem a központi üzleti negyedben találhatóak, de egyébként jó helyen vannak, a bérleti díj átlaga elérheti a 15-16 EUR/hó/m²-t is”. Bár nem mondta ki, de ez azt jelenti, hogy a befektetők egy része a legmagasabb besorolású irodaházak mellett az egyéb „A” kategóriások, illetve a stabil vagy feljavított „B” kategória iránt is érdeklődhet. Magyarországon van már olyan szereplő (az Indotek Csoport), amelyik kifejezetten ezeket célozza meg.

A kedvező finanszírozási környezet és elegendő likvid tőke hatására kitartóan erős kereslettel számolhatunk a befektetési ingatlanok piacán. Minden elemző úgy nyilatkozott, hogy a kiskereskedelmi ingatlanok iránti kereslet kissé megelőzheti az irodai szegmensét, ám mivel egymás után adják át az új irodaházakat, a befektetők az irodaházak környékén is aktívabbak lehetnek.

Érdekes fejlemény mostanában, hogy fejlesztési telkek és további fejlesztési potenciállal rendelkező régi épületek is vizsgálat alá kerültek. Teljesen egyértelmű trend lett, hogy a befektetők most már nemcsak elvélve teszik a radarjukra a raktárakat és más ipari ingatlanokat, valamint a gyorsuló ütemben bővülő szállodai szektort, hanem kifejezetten keresik is a kitűnő adottságú ilyen ingatlanokat. Az idei kevés tranzakciónak elsősorban az az oka, hogy elfogytak a megfelelő, hozamtermelő ingatlanok.

Befektetésekről szólva nem mehetünk el szó nélkül a lakáspiac mellett, ahol tízmilliárd forintokban mérhető a magyar és külföldi befektetők által elköltött pénz. Budapesten még mindig legalább 30 százalékos a kisbefektetők aránya az új építésű lakásoknál, de növekvőben van a felújítás utáni bérbeadásra vásárolt használt lakásoknál is. Hiába lőtt ki a felújítási költség, a lakásbérleti díjak nem csökkentek, sőt, a luxus kategóriában jelentősen emelkedtek is, úgyhogy nem csoda, ha még mindig vannak beszállók ezen a piacon.

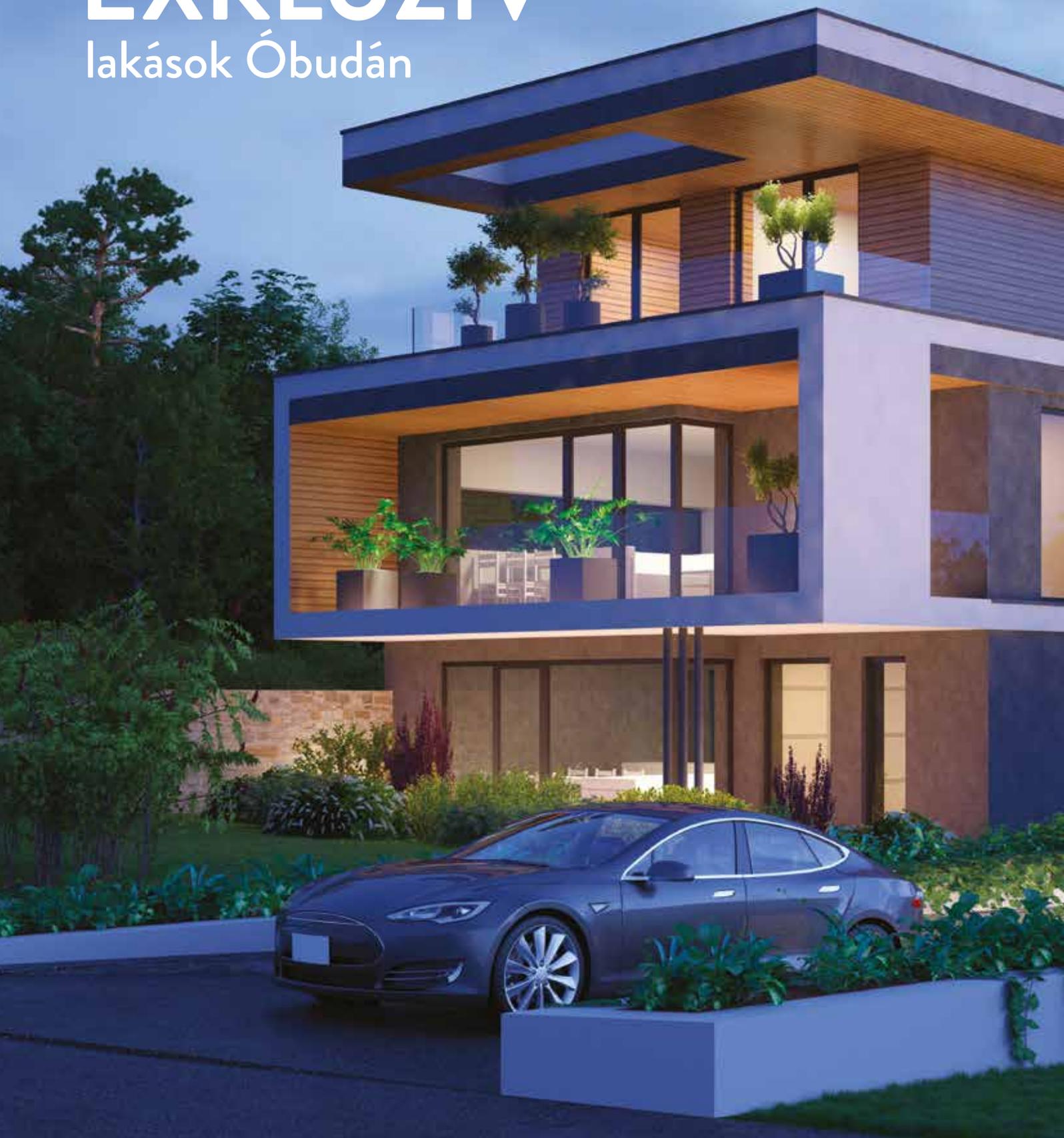
A Duna House és az Otthontérkép szerint a külföldiek közül a Kínából érkező vevők vásárolják a legdrágább ingatlanokat, de a vietnami vevők is megadják a módját a Magyarországon kezdett új életnek. Mindkét csoport Budapesten igyekszik saját célra vagy bérbeadásra megfelelő ingatlant találni. Ennek leginkább azok a lakástulajdonosok örülnek, akik négy-öt éve vagy még régebben vásárolták mostanában kiadott ingatlanjukat, hiszen az még jóval az árrobanás előtt volt. Az ázsiai vevők kisebb részével befektetőként is kell számolni, többségük a szűken vett belvárosban a nagyobb bérházak felső emeletein próbálkozik, és most már nem ritkán egész emeletekhez jut hozzá.

A KSH adataiból kiderül, a kínaiak szánják a legtöbb pénzt új otthonukra. 2017-ben átlagosan 41,4 millió forintot költöttek egy-egy ingatlanra, míg a második legdrágábban vásárló francia vevők 33,1 milliót szántak az új lakásra, a DH adatai alapján utóbbi majdnem megegyezik a magyarok által vásárolt átlagos budapesti lakások árával.

EXKLUZÍV

lakások Óbudán

harsanylejtő.hu



Több, mint
20 éve a piacon



HARSÁNYLEJTŐ
KERTVÁROS

Az 50 legbefolyásosabb személy a magyar ingatlanpiacon



RÉG NEM LÁTOTT AKTIVITÁS TAPASZTALHATÓ IDÉN IS A HAZAI INGATLANPIACON, AMI AZ IPARÁG MINDEN SZEGMENSÉBEN JELENTŐS VÁLTOZÁSOKAT OKOZ. AHOL TAVALY ILYENKOR MÉG TERVRAJZOK VOLTAK, MOSTANRA HATALMAS SZERKEZETKÉSZ ÉPÜLETEK ÁLLNAK, MIKÖZBEN A MÁR MEGLÉVŐ ÉPÜLETEK KÖZÖTT IS ELŐSZERETTEL NÉZELŐDNEK A MAGYAR ÉS KÜLFÖLDI BEFEKTETŐK. A PIAC ERŐS MOZGÁSBAN VAN, AMIVEL EGYÜTT A LEGNAGYOBB SZEREPLŐK KÖRE IS FOLYAMATOSAN VÁLTOZIK. ÉPPEEN EZÉRT HARMADIK ALKALOMMAL IS ELKÉSZÍTETTÜK A HAZAI INGATLANPIAC IPARÁGI TOPLISTÁJÁT, AHOL A CÉGVEZETŐK ÉS BEFEKTETŐK MELLETT SZÁMOS FEJLESZTŐ IS BEMUTATKOZIK. A PORTRÉSOROZAT AZOKRÓL SZÓL, AKIK 2018-BAN VALAMILYEN MÓDON MEGHATÁROZÓ BEFOLYÁSSAL VOLTAK ÉS VANNAK A PIACRA. A LISTA AZONBAN CSAK AZ IDEI ÉV LENYOMATA, JÖVŐRE ÚJRAOSZTJUK A HELYEKET.



Ádány Tamás

PESTEN DÜBÖRÖGNEK TOVÁBB

2011 ÓTA AZ OTP INGATLAN ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA, azt megelőzően ingatlan-tanácsadással és -finanszírozással foglalkozott. Munkái során a régió több országának ingatlanpiacán is szerzett tapasztalatokat. Az OTP Ingatlan Zrt. párhuzamosan több társasházat fejleszt, jelenleg öt budapesti és két vidéki projekten dolgozik. A budai oldalon az I. kerületi Toldy 19 fejlesztésével a cég a luxusigényeket megcélözva építi fel



21 lakásos társasházát. A II. kerület belvárosi részén elhelyezkedő Csalogány 43 közel száz lakásával szintén a magasabb igényű vásárlókat célozza, a legnagyobb már épülő fejlesztés pedig a XI. kerületi Tetris ház, ahol 267 lakás készül. Pesten a X. kerületben fejleszt a cég, ott a Somfa Liget hatodik üteme kapcsolódik a nevükhöz, míg a XIII. kerületben a frissen bejelentett Dagály Parkban több ütemben összesen 450 lakást alakítanak ki 2020 harmadik negyedéves átadással. Az OTP Ingatlan Zrt. azon kevés fejlesztők egyike, amelynek vidéken is vannak beruházásai. Győrben egy 200 lakásos társasházzal, Balatonlellén pedig egy 150 lakásos vízparti fejlesztéssel várja a leendő vásárlókat.

Ágházi Gyula

BEÉPÍTIK BUDAPEST EGYIK LEGÉRTÉKESEBB TELKÉT

A GRÁNIT PÓLUS CSOPORT VEZÉRIGAZGATÓJA ÉS IGAZGATÓTANÁCSÁNAK TAGJA. 2016-os kinevezése előtt pénzügyi igazgatóhelyettesként, majd vezérigazgató-helyettesként dolgozott, munkája során összesen 9 ország tevékenységéért felelt. Mielőtt 2006-ban csatlakozott a Gránit Pólushoz, 11 éven keresztül a PwC könyvvizsgáló és tanácsadó vállalatnál dolgozott.

A Gránit Pólus és a TriGranit nevéhez olyan épületek fejlesztése köthető, mint a belvárosi Bank Center, az ország egyik legelső nyugati típusú plázája, a Pólus Center, az ország legforgalmasabb bevásárlóközpontja, a WestEnd, kulturális épület kategóriában pedig a Művészetek Palotája. 2015 végén egy 600 millió eurós tranzakció keretében a TriGranit számos vagyonelemét értékesítette az amerikai TPG-csoportnak, majd a megmaradt – még mindig jelentős – portfóliót Gránit Pólus néven egyesítették.

Ágházi Gyula egy évvel ezelőtt Demján Sándorral közösen jelentette be, hogy a WestEnd mögötti területre Central Park néven Európa piacvezető kereskedelmi célú városfejlesztési projektjét tervezik felépíteni, amely a tervek szerint Budapest egyik legfontosabb iroda- és lakókönyezeté lesz, egyben a régió legnagyobb volumenű kereskedelmi célú ingatlanberuházása, összesen 300 ezer négyzetméternyi területtel.



Árendás Gergely

ELINDULT A DÉL-BUDAI ÓRIÁSFÉJLESZTÉS



A PROPERTY MARKET KFT. ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA ANNAK 2015-ÖS MEGALAPÍTÁSA ÓTA. Pályafutása korábbi részében számos sikeres beruházás megvalósításáért volt felelős: ide tartozik például a Máriássy Ház loft irodája, a Corvinus Egyetem új kampusza és a vele egybeépült Studium irodaház. Tevékenységei közt említhető az Átrium Park, a Millenáris Parkban megépült három irodaház, a 2010-ben átadott Allianz székház és az Erzsébet tér 2014-es felújítása is.

A Property Market Kft. vezetőjeként jelenleg a Market Építő Zrt. és a katarai háterű Constellation által tulajdonolt BudaPart beruházás megvalósításáért felelős. A BudaPart Budapest egyik legnagyobb, folyamatban lévő magánberuházása, melyben a tervek szerint 10 év alatt összesen 600 ezer négyzetméternyi lakás, iroda és kiskereskedelmi egység épül fel a Lágymányosi-öböl mentén. Szűk három évvel a telek akvizícióját követően jelenleg 200 ezer négyzetméter építése zajlik párhuzamosan: négy lakóépület, a BudaPart Gate irodaház és a MOL 120 méter magas új székháza is készül.

Barabás Géza

IRODÁK ÉS EGY
ÖTCSILLAGOS SZÁLLODA FELELŐSE

MÁRCIUS 1-JÉTŐL AZ S IMMO BUDAPESTI LEÁNYVÁLLALATÁNAK VEZETŐJE, a társaság budapesti portfóliójának felelőse. Az azt megelőző öt évben a PORREAL Ingatlankezelési Kft. ügyvezető igazgatói posztját töltötte be, egy 20 irodaházból, ipari parkokból, valamint szállodákból álló portfólióért felelt, és egy 50 fős csapatot vezetett. Korábban a First Facility Ingatlankezelő Kft.-nél gyűjtött tapasztalatokat ingatlankezelési és pénzügyi vezetőként.

Az S IMMO APM Hungary Kft. már több mint 15 éve a budapesti ingatlanpiac szereplője, és a bécsi székhelyű S IMMO AG leányvállalataként felel a cégcsoport magyar portfóliójáért, amely nyolc ingatlanból áll: a Blue Cube, a Buda Center, a City Center, a Pódi-



um, a Maros BC, a River Estates és a Twin Office Center, valamint az ötcsillagos Budapest Marriott Hotelt üzemeltetik. A nyolc ingatlan összterülete meghaladja a 120 000 négyzetmétert.

Biró Gergely

VÁSÁRLÁS ÉS ÉRTÉKTEREMTÉS



A DIÓFA ALAPKEZELŐ ZRT. ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓJA, 2011 novemberében csatlakozott a vállalathoz, kezdetben külső tanácsadóként dolgozott, majd a jelenlegi pozíciója betöltése előtt társ-vezérigazgatóként tevékenykedett.

A Diófa Alapkezelő jelenleg három ingatlanalapot kezel a magyar piacon, az egyik legkeresettebb a nyilvános Magyar Posta Takarékos Ingatlan Befektetési Alap (MPTIA), amely mellett két zártkörű, intézményi befektetők számára létrehozott ingatlanalapa is van, a Diófa TM-1 Ingatlan Befektetési Alap és a Torony Ingatlan Befektetési Alap. A cég tavaly év végétől igazán aktív, még decemberben két akvizíciót is lezártak, ezek közül az egyik a 14 ezer négyzetméteres Infopark A épületének megvásárlása, míg a másik egy soproni logisztikai park megvétele volt. Nyáron a Torony Ingatlan Befektetési Alap portfóliója az Alkotás Point irodaházzal bővült, így a vállalat tulajdonában álló bruttó bérbe adható terület 25 ezer négyzetméterrel nőtt. Emellett tovább folytatták az eszközeik fejlesztését, a MPTIA tulajdonában lévő 24 ezer négyzetméteres Shopmark bevásárlóközpont október végén nyitott újra, egy teljes körű felújítást követően.

Bojár Gábor

MEGÁLLÍTHATATLANUL BŐVÜL
A GRAPHISOFT PARK

Ő ALAPÍTOTTA AZ 1982-BEN LÉTREJÖTT GRAPHISOFTOT, amely magába foglalta az egyik legnépszerűbb építész tervező programot, az ArchiCAD-et, valamint megálmodta és létrehozta Budapest egyik legnagyobb irodaparkját, a Graphisoft Parkot.

2006-ban a Graphisoft cég szoftver, valamint ingatlanfejlesztési üzletága különvált, utóbbi Graphisoft Park néven működött tovább. A cégalapító ezt követően is folytatta az irodapark bővítését, az egyre szaporodó épületekbe olyan technológiai cégek költöztek, mint a Microsoft, az Apple vagy a SAP, de a Servier és az AMRI magyar fejlesztő-kutató részlegei is felkerültek a bérlői listára. A vállalatok mellett a terület két oktatási intézménynek is helyet ad 2014 óta, itt található ugyanis az Aquincum Institute of Technology magán-egyetem és az IBS épülete is. A park folyamatos növekedésének köszönhetően idén szeptemberben az épületek alapterülete 20



ezer négyzetméterrel bővült, így összesen 75 ezer négyzetméteres területen több mint 5000 IT szakembernek és ezernél több diáknak biztosít munkakörnyezetet. A későbbiekben további irodafejlesztéseket terveznek a Gázgyár felé haladva, ahol leghamarabb 2019-ben indulhatnak a munkálatok.

Új városrész a láthatáron

A WESTEND CITY CENTER MELLETTI 9,5 HEKTÁROS TERÜLETEN EGY ÚJ, IZGALMAS VÁROSRESZ TERVEZÉSE ZAJLIK. A CENTRAL PARK FEJLESZTÉSE EGY OLYAN KONCEPCIÓ KIALAKÍTÁSÁT JELENTI, AMELY A KÖRNYÉK TÖBBI PROJEKTJÉNEK BEVONÁSÁVAL EGY INTELLIGENS VÁROSI KÖRNYEZETET, VAGY MÁSKÉNT FOGALMAZVA ÉLHETŐBB BUDAPESTET JELENTENE. A BEÉPÍTÉSI KONCEPCIÓTERV ELKÉSZÜLT, 2020-BAN A KIVITELEZÉS IS ELKEZDŐDHET. A NYOLCÉVES PROJEKT JELENLEGI ÁLLÁSÁRÓL, A FINANSZÍROZÁSI TERVEKRŐL ÉS A JÖVŐT ILLETŐ VÁRAKOZÁSÁIRÓL ÁGHÁZI GYULÁT, A GRÁNIT PÓLUS CSOPORT VEZÉRIGAZGATÓJÁT KÉRDEZTÜK.

? **A Central Park projekt nagyon régen várt arra, hogy elindulhasson. Hogy áll most, és melyek a következő lépések?**

Amikor bejelentettem a Central Park indítását, ez azt jelentette, hogy a tulajdonosok megbízták a menedzsmentet a koncepcióterv kidolgozására, amely alapján ez a városfejlesztési elképzelés megvalósulhat. Szándékosan mondtam ezt, mert ez a koncepcióterv nem egy vagy két kereskedelmi ingatlan fejlesztéséről, megvalósításáról, kivitelezéséről szól, hanem egy 9,5 hektáron megvalósuló, a városképet befolyásoló, több százezer négyzetméteres ingatlanfejlesztésről. A jó hír az, hogy a tulajdonosok támogattak bennünket abban, hogy ne különböző fázisokra, hanem a teljes fejlesztési elképzeléssel kapcsolatban tegyünk az asztalra egy olyan anyagot, melyet utána le lehet bontani részekre. Ezt a munkát elvégeztük, a beépítési koncepcióterv elkészült.

? **A projekt méretéből fakadóan több önkormányzatot is érintenek majd az építkezések. Velük már folynak az egyeztetések?**

Valóban, a projekt a volumene miatt több önkormányzatot is érinthet, fővárosi szintű kérdéssé is válhat, sőt a projektet övező állami infrastruktúrák esetében több tízmilliárd forintos fejlesztési költségek merülhetnek fel, és ez már kormányzati szinten is érdeklődésre tarthat számot. Amiről beszélünk, az a Nyugatiból kiinduló vágányok és a Podmaniczky utca rehabilitációja, zöldterületekkel való gazdagítása. Itt több elképzelés is megvalósulhat; elképzelhető, hogy a sínpárokat leviszik a föld alá, és a Nyugati és Déli pályaudvart alagúttal kötik össze, vagy megvalósulhat egy ún. vágányfelülépítés, amiről kormányzati szinten is volt már szó, sőt, tervek is készültek erre. Mi mindkét koncepcióhoz szervesen tudunk illeszkedni, a megvalósulással pedig egy olyan városrész jönne létre a Vá-

rosliget és a Central Park között, amely kivételes módon, a belvárosban egyedülként biztosítana több ezer hektáron kulturált, jövőbe tekintő, összetett parkrendszerekre épülő zöldvezetési városképet. Ehhez a célhoz mi mint magánbefektetők úgy járulnánk hozzá, hogy a rehabilitációs területhez fizikailag közvetlenül kapcsolódó fejlesztési telkünkön további 2 hektár, közcélra megnyitott parkot hoznánk létre. A MÁV-nak véleményem szerint csak pár éve van hátra, hogy megkezdje az infrastruktúrája elengedhetetlen rehabilitációját. Az a vágányrendszer, amelynek önmagában 150 milliárd forintot meghaladó lenne a felújítási költsége, valamint az irányítási rendszer, ami most rendelkezésre áll, éveken belül olyan szinten elavulttá válik, hogy nem lehet majd fenntarthatóan működtetni. Tudomásom szerint a MÁV tisztában van a helyzettel, és korszerűsíteni akarja ezeket a rendszereket. Ezzel összhangban kellene egy kulturált, a legújabb igényeknek megfelelő környezetet kialakítani. A lehetőség óriási, nem lenne szabad elszalasztani.

? **A Westend kapcsán felmerült a Szabályozott Ingatlanbefektetési Társaság („SZIT”) vállalkozási forma mint egy lehetséges finanszírozási megoldás. A Central projektnél vannak hasonló tervek?**

ASZIT-ek jellegükből adódóan már megvalósult ingatlanberuházások tulajdonlására alkalmasak. Emiatt a Central Park esetében a fejlesztés ideje alatt nem gondolkodunk SZIT-ben. A SZIT tőzsdei bevezetést jelent, azt, hogy például a Westend nyílt körben működő részvénytársasággá alakul, és a részvényeit idővel bárki megvásárolhatja a tőzsdén. Ismerve a Westend eredményességét, stabilitását, véleményem szerint ez egy vonzó befektetési forma lehet. Ezen projekten már dolgozunk egy ideje. A hatóságokkal felvettük a kapcsolatot, az utolsó szakaszban vagyunk, az első körös befektetői



körrel még le kell zárunk a tárgyalásokat, és ha a piac is úgy akarja, akkor az első negyedévben megvalósítjuk a tőzsdei bevezetést. Korábban olyan portfóliókat hoztunk létre, ahol bebizonyosodott, hogy többszöri tranzakción keresztül is mindenkinek hasznot hoz. Utóbbi egy több százmillió eurós beruházás, amelynek a finanszírozására már most több bank bejelentkezett. Az ingatlanpiac most növekedési szakaszban van, nagy a likviditás, a bankok részéről pedig finanszírozási kényszer van. Kedvező a helyzet a hitelfelvevői oldalon. Visszatérve a SZIT-ekre általában; ha megvalósul a WestEnd tőzsdei bevezetése, és olyan a gazdasági környezet, akkor ez a társasági forma ideális lehetőséget biztosíthat arra, hogy a piacon már megnyitott, működő kereskedelmi ingatlanok esetében vevőként lépjen fel, és megvásárolja azokat. Hogy a Centrál Park SZIT lesz-e valaha, azt az idő eldönti.

? Lesznek a projektben akár a finanszírozás, akár a befektetés szempontjából jól elhatárolt egységek?

Az egész projekt ideális esetben egy nyolc éves program 2019-től számítva. Két fázisra osztjuk a megvalósítást; az első egy nagy fázis, ebben iroda-, kereskedelem-, lakás-, hotel- és parkolófunkció is van, illetve a közpark is ebben valósulna meg, a második rész pedig önmagában kilenc különálló fázist takar. A telekmegosztás is úgy történik, hogy minden egyes ingatlan egy fázisnak minősül a telkével együtt, ezáltal tudunk válaszolni a piac kilengéseire, a keresletre és kínálatra, a finanszírozásra; vagyis rugalmas lesz a projekt. Fon-

tos ugyanakkor megjegyezni, hogy a fázisolás egy koncepcióra épül, egységes városépítészeti és egységes épületszerkezeti elképzelésen alapul. 2020-ban kezdjük el a kivitelezést, 2022-23 körül már itt fognak lakni, dolgozni, vásárolni, vacsorázni és a parkban sétálgatni az emberek.

? Hogyan lehet árazni egy nyolc éves projekt esetében?

Nem hiszünk abban, hogy mindent látunk előre. Alaposan és óvatosan figyeljük a piacot. Elemezzük a világgazdasági, makro- és mikropiaci környezetet. Vizsgáljuk a trendeket, a kamatok, a fogyasztás, a kereslet-kínálat viszonyait. Figyelünk mások véleményére, rengeteg tanácsadóval beszélünk, figyeljük a magyar és nemzetközi piacot, egy szisztematikus, erős alapokra épített feltételrendszerre építettük a költségvetésünket. Megalapozottan tervezünk, és nem értékeljük túl a telkünk elhelyezkedését, amely a legjobb a városban ugyan, de ez önmagában nem elég a döntéshez egy ilyen volumenű projekt esetében. Nyilván változni fognak az építési árak, a finanszírozási, a kivitelezési költségek, minden változhat, de a Gránit Pólus csoport már legalább két olyan kritikus időszakon van túl, amikor meg lehetett figyelni, hogy ilyen esetben mi történik a piacon, hogyan változnak az árak és egyéb befolyásoló tényezők. Ez a tapasztalat óriási érték. Konjunktúrában könnyen elszáll minden, a kivitelezési költség is, de amikor recesszió jön, hirtelen nagyon sok lesz a munkaerő, minden olcsóbb lesz, és akinek akkor van likviditása, az nagyon jól tud haladni.

Borbély Zoltán

VÁCI ÚTRÓL A HUNGÁRIÁRA

AZ ATENOR CSOPORT MAGYARORSZÁGI IGAZGATÓJA MÁR 2009 ÓTA, korábban a GTC fejlesztési vezetőjeként dolgozott. Az itthoni piacon a Váci út egyik legnagyobb fejlesztéséért, a Váci Greens irodakomplexumért felel.

A belga Atenor ingatlanfejlesztő cég főként nagyobb volumenű, jó lokációban lévő városi projektekkel foglalkozik, többek között Magyarországon fejlesztenek irodaházakat,



vegyes funkciójú ingatlanokat. A vállalat 2007-ben lépett be a régióba, egy évvel később kezdte meg első magyarországi projektjét, a Váci Greens fejlesztését, amely a 2010-ig tartó időszakban szinte az egyetlen épülő irodafejlesztés volt. Az összesen 6 épületből álló 130 ezer négyzetméteres komplexum első épülete 5 évvel ezelőtt készült el, idén májusban pedig átadták a negyedik, mintegy 15 ezer négyzetméteres „D” épületet. Utóbbi már akkor megvásárolta egy magánbefektetési alap, amikor még javában zajlott az építkezés. A tervek szerint a záró, „E” és „F” ütemeinek fejlesztését két-három éven belül fejezik be. Ezek mellett még idén elkezdődhet a Hungária körúton a 72 ezer négyzetméternyi irodaterülettel rendelkező Aréna Business Campus építése.

Doron és Guy Dymschiz

MAGYARORSZÁGRÓL A RÉGIÓBA

A MAGYARORSZÁGI ÉS A KÖZÉP-EURÓPAI LAKÁSPAC MEGHATÁROZÓ SZEREPLŐJE A DUNA HOUSE, melyhez mára az ingatlanközvetítésen kívül számtalan egyéb tevékenység is köthető. A cég tulajdonosai a Dymschiz testvérek, akik a Duna House-t mint ingatlanközvetítő céget 1998-ban alapították, 2003-ban pedig már a franchise-hálózatot kezdték el szervezni. Az azóta eltelt években a vállalat folyamatosan diverzifikálta tevékenységét, és 2010-ben a nemzetközi terjeszkedés folyamatát is elindították.

A Duna House Csoport a szektor több területén biztosít különböző szolgáltatásokat ügyfelei részére. A cégcsoport tevékenységei mentén öt működési szegmens különíthető el: franchise, saját iroda üzemeltetése, pénzügyi termékek közvetítése, kapcsolódó szolgáltatások értékesítése és ingatlanbefektetések.

A második magyarországi franchise-márka, a Smart Ingatlan piacra történő bevezetése után a Duna House kizárólagos tulajdonában álló Impact Asset Management Alapkezelő Zrt. 2016 augusztusában létrehozta Magyarország első nyilvános, nyílt végű lakóingatlan-befektetési alapját. Ezen felül a cég leányvállalatain keresztül magyarországi ingatlanfejlesztéseket is megvalósít. A Duna House 2016 őszi tőzsdére ment, az idei évben pedig a 2017-es üzleti éve után részvényenként 177 forint osztalékot fizetett ki.



Erdei Bálint

ECODOME: ÁTADVA



A REDWOOD HOLDING ALAPÍTÓ TULAJDONOSA. A 2016-ban alapított cég főként a prémium szegmens igényeit célozza fejlesztéseivel, jelenleg két irodaház, egy hotel és egy lakópark kapcsolható a nevéhez.

2018 harmadik negyedévében átadták a 4830 négyzetméteres, I. kerületi Ecodome irodaházat. A Naphegy lábánál létrejött komplexum a nyitásra szinte teljes egészében bérlőkre talált. Más jellegű, de szintén a cég irodafunkciójú projektjei között említhető a Neuschloss Palota 2016-ban kezdődött felújítása. Ennek során az 1898-99-ben épített egykori palotában 2100 négyzetméternyi irodaterület újul meg.

Az egykori Instant romkocsmá helyére tervezett Hard Rock Hotel is a cég projektje. Berlin, London és Málta mellett a szállodalánc 133 szobás budapesti tagja várhatóan 2019 nyarán nyitja meg kapuit. A cég azonban a lakáspiacon is érdekelt, ők a fejlesztői a III. kerületi 13 800 négyzetméteren megvalósuló Fagyöngy Lakóparknak, ahol 2019. II. félévi átadással 160 lakás épül. Az üzletember szerint olyan épületeket kell létrehozni, amelyet szívesen választanak a bérlők, a mostani piacon azonban a kivitelezési költségek emelkedése komoly kihívást jelent.

Demján Sándor

ÜZLETTÁRS, BARÁT, PÉLDAKÉP – EMLÉK-KEZTEK DEMJÁN SÁNDORRA A LEGNAGYOBB HAZAI CÉGEK VEZETŐI. A március 26-án elhunyt vállalkozó az ország egyik legbefolyásosabb üzletembere volt, számos ingatlanfejlesztést valósított meg, de nagyvállalkozóként a kultúra támogatását is feladatának tekintette.

Demján Sándor 1943. május 14-én született Börvelyen. Szakmai karrierjét 1965-ben a Gárdonyi ÁFÉSZ-nél kezdte, pályája során számos cég létrehozásánál közreműködött: 1973-ban ő indította a Skála áruházláncot, 1986-ban megalapította a Magyar Hitelbankot, melynek elnöki posztját 1990-ig töltötte be. 1990-től a Közép-európai Fejlesztési Társaság, 1991-től a Közép-európai Beruházási Társaság vezérigazgatója volt. Nevéhez köthető a Bank Center 1996-os megnyitása, a Gránit Pólus Csoport, a Gránit Bank és a TriGranit Csoport megalapítása.

A rendszerváltás után az első amerikai típusú plázák egyike is az ő fejlesztésében valósult meg, a Pólus Center 1996 végén nyitotta meg kapuit. Megnyitásakor 56 ezer négyzetméterével nemcsak Budapest, hanem az egész kelet-európai régió legnagyobb bevásárlóközpontja volt. Három évvel később, a TriGranit fejlesztésében elkészült a főváros azóta is legnagyobb látogatottságú bevásárlóközpontja, a Westend City Center. A bevásárlóközpont az üzletek mellett egy irodakomplexumot és a Hilton Budapest City szállodát is magában foglalja. Ezen túl az épület elnyerte a 2001. évi Prix d'Excellence Nemzetközi Ingatlanfejlesztési Nívódíj pályázat kereskedelmi létesítmények kategóriájának első díját.



Egy évtizeddel később Demján Sándor azt is bebizonyította, hogy nem csak konjunktúra idején képes sikerre vezetni a vállalatát. A válság kitörése után a Gránit Pólus Csoport sikeresen újjászervezte magát, integráltabb vállalatszerkezetre váltott, és 50 százalékkal mérsékelte a működési költségeit. A krízis ellenére a cég több mint 500 ezer négyzetméternyi ingatlanterületet fejlesztett, és a régió egyik legnagyobb fejlesztőjévé vált. A sikert jól mutatta, hogy 2010-ben a top25 európai ingatlanfejlesztő között – pipeline alapján – a cég a negyedik helyen állt.

Az üzletember vezetése alatt a cég a budapesti Westend City Center példájára hasonló vegyes funkciójú beruházást valósított meg több külföldi városban. Pozsonyban felépítették az ország első modern bevásárlóközpontját, majd 2005-ben Lengyelországban egy egykori szénbánya létesítményeinek helyén átadták a Silesia City Centert. Ezt követte 2007-ben Kolozsvár, 2009-ben Krakó, 2010-ben Zágráb, 2013-ban pedig Poznan, ahol hasonló új városközpontokat és bevásárlóközpontokat fejlesztettek. A hazai ingatlanfejlesztők közül az elsők között kezdtek külföldi projektekbe. Demján Sándort az ingatlanszektoron belüli kiemelkedő teljesítményének elismeréseként a Portfolio 2012-ben életműdíjjal tüntette ki.

2015 végén egy 600 millió eurós tranzakció keretében a TriGranit számos vagyonelemét értékesítette az amerikai TPG-csoportnak, majd a megmaradt – még mindig jelentős – portfóliót Gránit Pólus néven egyesítették. Demján Sándor tavaly év végén adott interjút a Portfolio Ingatlanmagazinnak, melyben ő, valamint Ágházi Gyula, a cég vezérigazgatója beszélt a Gránit Pólus terveiről. Ebben elárulták, hogy Európa piacvezető kereskedelmi célú városfejlesztési projektjét tervezik a WestEnd mögötti területre, amely a tervek szerint Budapest egyik legfontosabb iroda- és lakókörnyezete lesz, és egyben a régió legnagyobb volumenű kereskedelmi célú ingatlanberuházása, összesen 300 ezer négyzetméternyi területtel.

Az üzleti élet mellett Demján Sándor a társadalmi szerepvállalásra is nagy hangsúlyt helyezett. A kultúra támogatásában ez akkor öltött testet, amikor 2003-ban létrehozta a Prima Primissima Díjat. A Demján Sándor Alapítvány azóta is több ezer nehéz helyzetben lévő diák, egyetemista ösztöndíját finanszírozza. Budapest városfejlesztésében betöltött kiemelkedő munkásságáért 2003-tól Budapest Díszpolgára volt. A hazai kultúráért, valamint a rászorulók felkarolásának érdekében végzett munkája elismeréseként az Emberi Méltóságért kitüntetésben részesült, 2013-ban megkapta a Magyar Érdemrend nagykeresztjét.

Amit a hazai modern ingatlanpiacért tett, az egyedi és megkerülhetetlen. Köszönjük.

Portfolio Ingatlan szerkesztősége

Fekete Zoltán

MEGFONTOLTAN HALAD

VÉGÉHEZ KÖZELEDIK AZ ÉPÍTKEZÉS A SZÉLL KÁLMÁN TÉREN ÁLLÓ EGYKORI POSTAPALOTA ÉPÜLETÉN, amely hamarosan Buda Palota néven, modern irodaházként fogja megnyitni kapuit, de nem ez az egyetlen épület, amelyet az MNB-alapítványok vagyonát kezelő Optima Befektetési Zrt. az utóbbi időben megvásárolt. A 14 ezer négyzetméteres Millenáris Classic és Avantgarde irodaházak vagy az ITSH debreceni irodaház is része an-



nak a folyamatnak, melynek során – a kedvezőbb hozamokat kihasználva – az alapítvány vagyonának egy részét államkötvényekből befektetési ingatlanokba csoportosítja.

Az MNB-alapítványok vagyonát kezelő Optima Befektetési Zrt. vezérigazgatója 2015 novembere óta Fekete Zoltán, aki az alapítványi vagyon megőrzéséért és az azzal kapcsolatos befektetési döntésekért felel.

Az alapítvány 2018 októberében 272 milliárd forintnyi vagyonnal rendelkezett, amelyből közel 100 milliárd forintot tettek ki az ingatlanok. A cég legnagyobb beruházása azonban még nem kezdődött el. A tervek szerint a Váci úton megvásárolt területen a jövőben egy öt épületből álló, bruttó 140 ezer négyzetméteres irodakomplexumot építenének fel.

Földi Tibor

A CORVIN SÉTÁNY UTÁN SINCS MEGÁLLÁS

AZ ORSZÁG EGYIK VEZETŐ LAKÁSFEJLESZTŐJE A FUTUREAL CSOPORTHOZ TARTÓZÓ CORDIA, melyet a legtöbben a Corvin Sétány megvalósítása kapcsán ismertek meg, noha mostanra már hat kerületben tizenkét projektet fejleszt párhuzamosan a cég. Földi Tibor 2000-ben a lakóingatlanokkal foglalkozó részleg igazgatójaként került a Futureal Csoporthoz, majd ezt követően 2006-ban lett a Cordia Zrt. vezérigazgatója. A cégnek a budapesti piacon mintegy másfél évtizedes tapasztalata van lakásfejlesztésben, ezen időszak alatt több mint 4300 lakást épített fel és értékesített. A magyar piac mellett Romániában és Lengyelországban is aktívak, Bukarest és Krakkó után nemrég a varsói lakáspiacon is megjelentek.

A Cordia most zajló projektjei közül meg kell említeni a Corvin Sétány befejező ütemét, a Corvin Átriumot, ahol már az építkezés utolsó simításait végzik. A VIII. kerületben azonban a Corvin Sétányon túl is lesznek még fejlesztések, de a cégnek a VII., a IX., a XI., a XIII. és a XIV. kerületben is vannak fejlesztés alatt álló projektjei, melyek a következő két év során folyamatosan készülnek el és kerülnek átadásra.



Furulyás Ferenc

A MINŐSÉGRE ÉPÍT



FURULYÁS FERENC 2010 ÓTA A JLL MAGYARORSZÁGI RÉSZLEGÉNEK ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA. A befektetési csoport vezetőjeként intézményi és magyar ügyfelek képviselőjében több mint 1 milliárd euró értékű kereskedelmiingatlan-értékesítésben vett részt. A legnagyobb tranzakciók között az Átrium Park, a Bank Center, a Krisztina Palace irodaházak, valamint az Allee bevásárlóközpont 50 százaléka értékesítése szerepel. 2018 első félévében a JLL piaci részesedése elérte a 22 százalékot Budapesten, amit 15 tranzakció mellett, közel 38 ezer négyzetméternyi épület bérbeadásával ért el. Az egyik legjelentősebb üzlet a júniusban átadott 20 ezer négyzetméteres Ericsson-székház bérbeadása volt, ahol a projektmenedzmentet és a fit-out munkálatokat is a JLL végezte. Bár kisebb volumenű, de szintén a cég nevéhez köthető a Central Palace 2000 négyzetméternyi területének bérbeadása a MITO reklámügynökség számára, melynek során a JLL a bérbeadó Kvantum Kft.-t képviselte. Végül az S IMMO Hungary tulajdonában lévő River Estates irodaházat kell megemlíteni, ahol az ügyfelet a JLL és a Robertson Hungary közösen képviselik, ennek részeként feladatuk az irodaházban egy 9200 négyzetméteres irodaterület bérbeadása.



60 perc

Ennyivel több idő jut magamra,
amióta a napi teendőimet
a recepciós segítségével intézem.

A tennivalóim listája egyre rövidebb! Szendvicsek rendelése a megbeszélésre? Az ügyintéző gondoskodik róla.
Az informatikai hálózat bővítése? A tulajdonos elintézi.
Ebéd a szomszédos cég marketingvezetőjével?
A community manager megszervezi egy közeli étteremben.

myhive-offices.com

Vienna . Warsaw . Budapest . Prague . Bucharest
A brand of IMMOFINANZ.



myhive

Két számjegyű is lehet a hozam a bérlakások piacán

A FUTUREAL-CSOPORT JELENLEG 35 PÁRHUZAMOSAN FUTÓ PROJEKTBEN ÉS ÖSSZESEN EGYMILLIÁRD EURÓNYI ÉRTÉKBEN ÉPÍT IRODAHÁZAKAT, BEVÁSÁRLÓKÖZPONTOT, ILLETVE A CORDIA NÉV ALATT KÖZEL 50 PROJEKTJE VAN KÜLÖNBÖZŐ FEJLESZTÉSI SZAKASZOKBAN HÁROM ORSZÁG ÖT VÁROSÁBAN (BUDAPEST, VARSÓ, KRAKKÓ, GDANSK ÉS BUKAREST). A 2020 UTÁNI LAKÁSPIACI KILÁTÁSOKRÓL ÉS AZ ALTERNATÍV BEFEKTETÉSI LEHETŐSÉGEKRŐL FUTÓ GÁBORT, A FUTUREAL-CSOPORT ALAPÍTÓ TÁRSULAJDONOSÁT KÉRDEZTÜK.

? Hol tartunk most a ciklusban, hol tart most a Futureal az ingatlanpiaci felívelésben?

A Futureal történetének eddigi legintenzívebb ingatlanfejlesztési időszakát éli, amelynek keretében jelen pillanatban 35 projektet építünk párhuzamosan. Ez mintegy 700 ezer bruttó négyzetméter új ingatlant jelent, körülbelül egymillió eurónyi értékben, amely közel fele-fele arányban oszlik meg a Cordia mint lakásfejlesztő és a Futureal mint a kereskedelmi ingatlanok fejlesztője között. A Futureal Budapesten az Etele bevásárlóközpontot, iroda oldalon a Váci úton az Advance Tower két ütemét, Őrmezőn a Budapest One első ütemét, valamint a Corvin Sétányon további két irodaházát fejleszti, a Cordiának pedig közel 50 lakásfejlesztési projektje van folyamatban a környező országokban és Budapesten.

? Milyen más irányban lehet továbblépni, hol érdemes új lehetőségek után kutatni?

Egyre aktívabban keresünk olyan „value-add” befektetési ingatlanokat a régióban, amelyek felújításával, kezelésével értéket tudunk teremteni. Ezen kívül van egy másik, a Futurealtól elkülönülő, de gyorsan fejlődő része az aktivitásunknak, amiről ritkábban beszélünk, ez a nyugat-európai és amerikai ingatlanpiac, ahol befektetőként vagyunk aktívak. Az utóbbi időben például Németországban, a már meglévő közvetlen bérlakásbefektetések bővítéseként, intézményi befektetőkkel együtt alapítottunk egy nagyon komoly szakmai csapattal rendelkező, bérlakás-ingatlanokba befektető vállalatot,

amely 1-2 éven belül tőzsdékes lehet. Amerikában az utóbbi néhány hónapban bővítettük bérlakás-portfóliónkat, beszálltunk egy 170 lakásos projektbe Washingtonban és egy 340 lakásos projektbe Atlantában.

? A befektetési célú vásárlások még talán a magasabb árak mellett is működni tudnak. El lehet indulni a befektetési vásárlásokkal, akár intézményesítve? Van potenciál olyan alternatív piacokon, mint a bérlakások vagy magánkollégiumok?

Magánkollégiumokban egyelőre nem gondolkodtunk, a bérlakások viszont már szóba kerültek. Egyrészt a folyamatosan emelkedő lakásárak miatt – mely folyamatra az áfa emelkedése csak rátesz egy lapáttal –, másrészt az új generáció eltérő igényei miatt egyre nagyobb szükség van egy jól működő bérlakáspiacra. A bérlakáspiac erősödése ezen felül nagyban növelheti a munkaerő mobilitását, ami nemzetgazdasági szinten is kiemelten fontos cél lehetne.

? Tehát megérné belépni a bérlakások piacára? Hogyan működhetne a finanszírozás?

A bérlakás-üzemeltetés nagyon biztonságos, inflációvédett, hosszú távú befektetés. Nyugat-Európában nagyon elterjedt, sok országban messze a legnagyobb ingatlanpiaci szegmens. Ideális befektetés többek között nyugdíjalapoknak vagy életbiztosítások mögötti portfóliókba. Ugyanakkor a hazai piac kialakulásához sok akadályt kell leküzdeni, hiszen a magyar intézményi befektetők megjelenése



a befektetési piac szűkösége miatt kérdéses, a külföldieknek pedig az okozhat problémát, hogy forintalapú és kicsiny likviditású eszközről beszélünk. A finanszírozási oldalról is hiányoznak még a banki termékek. Mi számos bérlakás-, illetve bérházportfólióban vagyunk érdekeltek külföldön, a hazai lehetőségekről csak gondolkodunk.

? Milyen hozamot lehet elérni egy ilyen társasházon?

Ez a stratégiától függ. Nemzetközi piacokon a „core” stratégiákban 3-7 százalék lehet a hozamcél, a mi „value-add” stratégiáinknál 10-20 százalék közötti éves hozam a cél, tőkeáttétel után. Magyarországon egy új lakást vásárló 4-6 százalék közötti cash-flow-hozamot realizálhat tőkeáttétel és árnövekedés nélkül. Ha a piacon tovább nőnek az árak – akár kisebb mértékben is –, és olcsó hitellel finanszírozzuk a vásárlás felét-kétharmadát, akkor az éves árnövekedést két-háromszorosan élvezhetjük, így nagyon könnyen két számjegyű éves hozamot kapunk a befektetett tőkére vetítve.

? A korábbi és a jelenlegi helyzet alapján mit látnak, mi várható 2020-tól a lakáspiacon?

A fejlesztések nagyon komplikáltak a mai viszonylatban. Elképesztő növekedés volt a kivitelezési költségekben, körülbelül 80 százalékkal mentek fel az építőipari árak 2 és fél év alatt. Hallottam olyan érvelést, hogy ha az áfa visszaemelkedik, az jót tesz a piacnak, mert

leesnek az árak az építőiparban. Szerintem ez nem fog megtörténni, mert a lakás piac csak a 15 százalék a teljes építőiparnak. Nem a lakás piac miatt mentek fel az építési költségek, hanem azért, mert minden egyszerre elindult, beleértve az állami beruházásokat is, amelyek elképesztő kapacitásokat kötnek le, illetve a szakmunkások már korábban elmentek máshová dolgozni. Teljesen természetes volt például, hogy valakinek megduplázódott a bére. Ha az áfa visszamegy 27 százalékra, és nem lesz semmilyen kompenzáció, akkor drasztikus visszaesés lesz az új fejlesztésekben. Azok a projektek, amelyekre nem tudnak a fejlesztők 2019 végéig elég eladást generálni, le lesznek állítva. Építőipari árcsökkenést legegyszerűbben a külföldi munkaerő behozatalának megkönnyítésével lehetne elérni, az áfa visszaemelésével – véleményem szerint – nem.

? Az Etele bevásárlóközpont esetében a nagyobb bérlőkkel már aláírták a bérleti szerződéseket. Ezek után a megnövekedett költségeket hogyan lehet kezelni?

Az Etele bevásárlóközpont hiába sikeres bevételi oldalon, olyan óriási költségnövekedést szenvedett el, hogy pénzügyi szempontból messze nem lesz olyan kedvező a projekt, mint amire korábban számítottunk. Ettől függetlenül Buda legnagyobb bevásárlóközpontjának kivitelezése teljes kapacitáson folyik, idehaza kivételes építészeti megoldásokat és digitális szolgáltatásokat ötvöz majd.

? A 27 százalékos áfa mellett hogyan alakulnak majd a számok egy lakásfejlesztésnél?

Egy lakóháznál már 500 ezer forintos kivitelezési költségek kezdenek elterjedni eladható négyzetméterre számolva, ami az elmúlt egy évben nőtt meg 400-450 ezer forintról ekkorára. Ehhez hozzájön még mondjuk 50 ezer forint telekár, 100 ezer egyéb költség (tervezés, értékesítés, marketing, menedzsment stb.), ami már 650 ezer, és még egy fillért sem keresett rajta a fejlesztő. Erre jön a 27 százalékos áfa, így már 825 ezer forintnál járunk (egy garázzsal együtt). Néhány évvel ezelőtt még nem hittük volna el ezt az árat. Ha a fejlesztő ezen még keresni akar 15-20 százalékot 4-5 év alatt, akkor 950 ezer-1 millió forintért kellene értékesítenie egy négyzetméternyi új lakást egy átlag projektben. Vajon hányan fognak ennyiért lakást venni? Ezért azt gondolom, hogy drasztikusan vissza fog esni a kereslet.

? Kereskedelmi ingatlanok piacán nemzetközi összehasonlításban hogy áll most Budapest?

Nagyon erős kereslet van a kereskedelmi ingatlanoknál is. Prágában körülbelül 1,5 százalékponttal alacsonyabb a hozam, mint nálunk. Varsó sokkal rosszabb piac, ahol rengeteg az új projekt, hatalmas méreteket és óriási ösztönzőket ajánlanak a bérlőknek. Amikor azt mondják, hogy Varsó 5,25-ös hozamszinttel megy, az valójában 3,5-4 százalék, mert mindenki elképesztő kedvezményekkel próbálja a nagy versenyben átcsbítani a bérlőket. Budapest megítélése nagyon sokat javult az elmúlt időszakban, és a hozamkülönbséget attraktív. Magyarország még mindig sokkal jobb hozamokat tesz lehetővé a befektetőknek, kevesebb versennyel, kevesebb üreseedéssel. Ha a mostani világ folytatódik, könnyen lehet, hogy az 5,5 százalékot is megdöntik majd a hozamok nálunk is.

Futó Gábor

HATALMAS BERUHÁZÁSOK
A LÁTHATÁRON

A HARVARD EGYETEMEN VÉGZETT TANULMÁNYAIT KÖVETŐEN HAZATÉRT MAGYARORSZÁGRA, és 16 évvel ezelőtt édesapjával együtt megalapította a Futureal Csoportot, melyet azóta is elnök-vezérigazgatóként vezet. A ma már többszáz fős ingatlanfejlesztői csapattal működő Futureal Csoporthoz számos budapesti és régiós ingatlanfejlesztés köthető, a lakóingatlan-piacon és a kereskedelmi szegmensben egyaránt.



A cégvezető szerint a Futureal történetének eddigi legintenzívebb ingatlanfejlesztési időszakát éli, 35 párhuzamosan futó projektben és összesen egymilliárd eurónyi értékben épít irodaházakat, bevásárlóközpontot és a Cordia név alatt további 50 lakásprojektje van. A fejlesztések értékének több mint felét a lakások teszik ki, a maradékon az iroda és a kiskereskedelem osztozik. A Futureal Budapesten az Etele Plazát, iroda oldalon a Váci úton az Advance Tower két ütemét, Őrmezőn a Budapest One első ütemét, valamint a Corvin Sétányon további két irodaházat fejleszt, a Cordiának pedig Budapesten és a környező országokban is számos lakásprojektje van. Futó Gábor a Futureal hazai tevékenységének 50 százalékos, külföldi leányvállalatainak 75 százalékos tulajdonosa.

Fürjes Balázs

BUDAPEST 2030

BUDAPESTÉRT ÉS A FŐVÁROSI AGGLOMERÁCIÓ FEJLESZTÉSÉÉRT FELELŐS ÁLLAMTITKÁR. Fürjes Balázs 2000 és 2002 között három évig a Budapest Sportcsarnok (Papp László Sportaréna) újjáépítéséért és a 2012-es budapesti olimpiai pályázatért felelős miniszteri biztosként dolgozott. A 2003 és 2011 közötti kilenc évben a WING Zrt. ingatlanfejlesztő cégcsoport elnöki tanácsadója és vezérigazgató-helyettese. 2011 óta a kiemelt budapesti fejlesztések kormánybiztosa, 2015 és 2017 között a Budapest 2024 olimpiai pályázat elnöke, és tagja a budapesti FINA vizes világbajnokság szervezési bizottságának. 2004 óta kuratóriumi tagja a Fővárosi Közmunkák Tanácsa Közalapítványának.

A következő évtizedben Budapesten jelentős városfejlesztési projektek indulhatnak és készülhetnek el, melyekben Fürjes Balázs is kiemelt szerepet kapott. 2018 májusában a Miniszterelnökség Budapest-fejlesztési államtitkárnak nevezte ki, a Budapest 2030 városfejlesztési terv során pedig a Budapesti Fejlesztési Tanács ügyvezető alelnöki posztját tölti be.

A Budapest 2030 tervben többek között felsőoktatási, állam- és közigazgatási, sport-, zöldterületi, kulturális és közlekedési fejlesztések szerepelnek. A legnagyobb beruházások közé tartozik a Liget Budapest projekt, a Hungexpo fejlesztése, új atlétikai stadion a Kvassay-zsilipnél vagy a Déli Városkapu beruházás.



Garancsi István

AZ ÉPÍTŐ



GARANCSI ISTVÁN 2014-BEN VÁSÁROLT TÖBBSÉGI RÉSZVÉNYCSOMAGOT A MARKET ÉPÍTŐ ZRT.-BEN. A cég nevéhez számos – iroda, logisztikai ingatlan, hotel – projekt megvalósulása köthető, az egyik legnagyobb fejlesztésük azonban a Duna Aréna 43,4 milliárd forintból történő felépítése volt.

Szintén a Market csoport végezte a Groupama Aréna melletti új Telekom-székház és a MOM Park melletti Hillside iroda felépítését, de néhány évvel ezelőtt magát a Groupama Arenát is ők építették fel. Irodafejlesztésként még a Váci Greens épülete is a céghez köthető. A Market Építő Zrt. többségi tulajdonosa a Kopaszi-gátnál épülő BudaPart fejlesztőjének, a Property Market Kft.-nek.

A termelőkapacitások felépítésében a cég végezte az Audi autógyár fejlesztését, valamint az Apollo gumiabroncsgyár, a BILK L2 és a DHL logisztikai központjának kivitelezését is. A cég a hotelpiac felfutásából is kivette a részét, a Hotel Moments épületét, a Párizsi Udvar Hotelt és az eladásakor az ország legdrágább telkén megvalósult Clark Hotelt is ők építették.

Center point/GTC
1/1

Gereben Mátyás

NEM CSAK VÁSÁROL, FEJLESZT IS

A CPI INGATLANCSOPORT EGY LUXEM-BURGI SZÉKHELYŰ, CSEH ÉS NÉMET FEJLESZTŐK EGYESÜLÉSÉVEL LÉTREJÖTT VÁLLALAT, amely főként kelet-közép-európai országokban és Németországban van jelen. A legfőbb magyarországi projektjei közé tartozik a Gateway Office Park, a Balance Office Park, az Arena Corner, az Airport City Logistic Park, illetve a Budapest belvárosában található Europeum bevásárlóközpont



épületének fejlesztése. 2017-ben a Pólus és a Campona megvásárlásával tovább erősítette kiskereskedelmi portfólióját a cég, melynek magyarországi country managere 2015 június óta Gereben Mátyás.

A CPI tavaly év végén megvásárolta a tulajdonában lévő Starlight Hotellel szomszédos irodaépületet, hogy azt átalakítva szállodát hozzon létre. A társaság tavasszal jelentette be, hogy átalakítja és közel 30 ezer négyzetméterrel bővíti a Campona bevásárlóközpontot, júniusban pedig azt, hogy megkezdik a 15 500 négyzetméteres Balance Hall irodaház építését a Váci úti folyosón. Az Arena Corner felújítása szeptemberben készült el, de a logisztika területén is vannak fejlesztései: az Airport City Logisztikai Park új big-box fejlesztésével 2019 első negyedévében 13 ezer négyzetméterrel bővül a vecsési komplexum.

Gulyás Ede

A HAZAI IRODAPIAIC
EGYIK LEGNAGYOBBJA

A CA IMMO HUNGARY ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA 2009 ÓTA, kinevezése előtt leasing managerként dolgozott a cég magyarországi irodájánál, egészen 2001-től. Munkája során a CA Immo egyre nagyobb piaci részesedést szerzett a hazai irodapiacra, 2016-ban az év legnagyobb volumenű tranzakcióját bonyolították le a 70 400 négyzetméter területű Millennium Towers négy irodaépületének megvásárlásával, valamint megváltak a logisztikai ingatlanoktól, lakóingatlanoktól és kisebb értékű irodaépületektől, amelyek nem a cég számára kiemelt fontosságú városokban helyezkedtek el.

A régió hat országában elsősorban irodaházak bérbeadásával, üzemeltetésével, fejlesztésével, valamint főként kereskedelmi ingatlanok portfóliójának a kezelésével foglalkozó CA Immo cégcsoport Kelet-Közép-Európa egyik legnagyobb ingatlanbefektető vállalata. Magyarországon 1999-től vannak jelen, portfóliójuk ma már leginkább nagy- és közepes méretű irodaházakból áll, ezek egyike a 2016-ban 175 millió euróért megvásárolt Millennium Towers. 2017-ben az Infopark A épületének megvételével, majd idén év elején a ház eladásával Budapesten összesen nyolc saját tulajdonú irodaház, valamint Győrben egy bevásárlóközpont ingatlankezelési feladatait látják el. A teljes hazai portfóliójuk 235 ezer négyzetméternyi bérbe adható területet tesz ki.



Gyorgyevics Benedek

TÚL A TERVEZÉSEN



A VÁROSLIGET ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA, EMELLETT JOGÁSZ ÉS INGATLANFEJLESZTŐ. A Körics Euroconsulting társalapítójaként projekt- és településfejlesztéssel foglalkozott 2005-ig, a következő 10 évben a DunaCity Budapest városrehabilitációs projektet vezette. Egy rövidebb kitérő után neveztek ki a Liget Budapest Projekt vezérigazgató-helyettesévé, majd vezérigazgatójává. A Liget Budapest projekt keretében mintegy 250 milliárd forintból újul meg teljesen a közpark, illetve az intézmények. Ennek részeként a 100 hektáros park felújításának első üteme most októberben fejeződött be, és ugyanekkor nyitott újra a Szépművészeti Múzeum. Még nyáron elkezdték a Dózsa György úti mélygarázs megvalósítását, valamint a Magyar Zene Háza építését az egykori Hungexpo épületek helyén. A Néprajzi Múzeum és az Állatkert bővítéseként megvalósuló Pannon Park már jó ütemben épül, hasonlóan az egykori Szabolcs utcai kórház helyén megvalósuló Országos Múzeumi Restaurálási és Raktározási Központ (OMRRK) épületeihez, amelyek várhatóan év végére el is készülnek. A projekt további részében hamarosan elkezdődhet a Petőfi Csarnok szabadtéri színpadának helyén az Új Nemzeti Galéria kivitelezése.



VIRÁG JUDIT GALÉRIA

TÉLI AUKCIÓ: | 2018. DECEMBER 16-ÁN (VASÁRNAP) 18 ÓRAKOR
A BUDAPEST KONGRESSZUSI KÖZPONTBAN
(1123 BUDAPEST, JAGELLÓ ÚT 1-3.)

KIÁLLÍTÁS: | 2018. DECEMBER 1. ÉS 15. KÖZÖTT,
MINDEN NAP 10-TŐL 18 ÓRÁIG A VIRÁG JUDIT GALÉRIÁBAN

INFORMÁCIÓ: | || 1055 BUDAPEST, FALK MIKSA U. 30. || TELEFON: 00-36-1-312-2071
|| E-MAIL: info@viragjuditgaleria.hu || WEB: www.viragjuditgaleria.hu



A fejlesztés útján

ATAVALYI ÉV ELEJÉN A CPI PROPERTY GROUP MEGVÁSÁROLTA A PÓLUS ÉS A CAMPONA BEVÁSÁRLÓKÖZPONTOT, DE A CSEH INGATLANBEFEKTETŐ MAGYARORSZÁGI PORTFÓLIÓJÁBAN SZÁMOS IRODAHÁZ IS SZEREPEL. A CÉG LEGJELENTŐSEBB LÉPÉSE AZ ELMÚLT ÉVBEN AZ VOLT, HOGY A TOKIÓI, DUBLINI ÉS ZÜRICHI ÉRTÉKTŐZSDE JÓVÁHAGYTA A BELÉPÉSÉT A KÖTVÉNYPIACRA, ÍGY A JÖVŐBEN ONNAN IS GYŰJTHETNEK FINANSZÍROZÁST. MAGYARORSZÁGON VISZONT KÉTSÉGTELLEN, HOGY A CAMPONA TELJES KÖRŰ FELÚJÍTÁSA ÉS KÖZEL 30 EZER NÉGYZETMÉTERREL TÖRTÉNŐ BŐVÍTÉSE TARTJA LÁZBAN A PIACOT, MELYNEK RÉSZLETEIRŐL GEREBEN MÁTYÁSSAL, A CPI INGATLAN CSOPORT MAGYARORSZÁGI RÉSZLEGÉNEK COUNTRY MANAGERÉVEL BESZÉLGETTÜNK.

? **A töretlen piaci lendület a CPI-nál is látható, bár egyes vélemények szerint lassan túlfűtötté válhat a piac. Van-e már olyan jelek, amelyek azt mutatják, hogy megingott a bizalom a növekedésben?**

Kicsit távolabbról indulva, Csehországban a CPI PG-nél elkezdték a finanszírozási struktúráját teljesen új alapokra helyezni. Az elmúlt két évben olyan volt a pénzügyi piaci környezet, ahol a banki finanszírozást kiváltva, illetve amellel elkezdtek kötvényeket kibocsátani. Ez a folyamat tavaly indult dublini jegyzésű kötvényekkel, idén viszont a nemrég piacra került újabb kötvénycsomagot már a japán és a szingapúri tőzsdén jegyzik. A cégen belül elkezdődött egy olyan finanszírozási elképzelés, ahol egy kicsit több, illetve diverzifikált alapra helyezjük a pénzügyi stabilitásunkat.

? **Ez azért van, mert a cég úgy akarja felépíteni, hogy ha jön a változás, ez akkor is egy erős láb legyen?**

Pontosan. Most van egy konjunktúra, a bankoknak van pénzük, és ki szeretnék ezt helyezni ilyen projektekbe. Nagyjából elindul ugyanaz a spirál, nyilván egy kicsit óvatosabb, kontrolláltabb körülmények között, mint 2008-ban. Remélhetőleg nem lesz belőle akkora lufi, mint akkor.

? **Ez akkor inkább pesszimista finanszírozási politika.**

Nem, mert ez egy stabilitás arra vonatkozóan, hogy akár jobbra dől a piac, akár balra, ezzel a finanszírozási lábbal sokkal stabilabb finanszírozási struktúrákat tud nyújtani. Ha javul a piac, amikor felfelé megyünk, akkor valószínű, hogy ez jól fogja érinteni a kötvényhozamokat is. Ha viszont bedőlés van, vagy a pesszimista szcenárió válik valóra, akkor az európai és világtőzsdéken elhelyezett hosszú távú kötvények vásárlói vagy tulajdonosi háttéré sokkal biztosabb pénzügyi biztonságot tud adni, mint egy helyi vagy egy európai finanszírozó bank. Pont a kötvényvásárlók diverzifikációjából adódóan.

? **Bár ez inkább az intézményi befektetőket érinti, végső soron az intézmények mögött is a lakosság finanszírozása áll. Feltehetnénk a kérdést, hogy akar-e egy japán tanár Camponát felújítani?**

Nem ő fogja ezt a dolgot eldönteni, elsősorban intézményi csomagokba kell bekerülni, és a CPI vezetősége elkezdett már roadshowzni, hogy ez megtörténjen. De nem kell leragadni részleteiben a kötvényesdinél, viszont ehhez, hogy a szingapúri vagy a tokiói tőzsdén a befektetőknek legyen valami lövésük, hogy ez mi is igazából, kellenek bizonyos besorolások, melyeknek például olyan kondícióik vannak, hogy a meglévő asset-állomány minél inkább hitelmentes legyen.

? **Az irodáknál hogyan alakulnak a dolgok fejlesztői szemszögből?**

Egy évvel ezelőtt a piac azt diktálta, hogy jó ingatlant vásárolni, most ez egy kicsit átalakult, mert Magyarországon is elkezdtek erősödni az ingatlan yieldek. Bár volt egy építőipari drágulás, de az utóbbi másfél évben még mindig azt éreztük, hogy a fejlesztéseknek, melyeket tervbe vettünk, most van itt az ideje. Ennek legjobb bizonyítéka a legújabb irodaprojekt fejlesztésünk, a Balance Hall, mely 17 000 m²-en várja az új bérlőket, és 2019 szeptemberében kerül átadásra.

? **A felújított házakon is látszik a hozzáadott érték. Továbbra sem gondolkodnak azon, hogy értékesítsék ezt egy kizárólag intézményi befektetőnek, alapnak, aki vadássza most a jobb ingatlanokat?**

Nem, mi alapvetően egy hosszú távú befektető cég vagyunk. Nagyon jó, hogy van akkora volumenünk, hogy a projektmenedzsment csapatainkból ki tudunk emelni olyan embereket, akik képesek házat építeni, de nem ez a profil. A tulajdonos bevételi el-

várása nem az ilyen értékesítésre van ráállva, hanem a folyamatos operating cashnek a feldolgozásán keresztül működik a rendszer. Nem adunk el.

? A bevásárlóközpontos világ a következő 10-20 évben valószínűleg egy citylogisztikás, bemutatótermes világra és egy élményplázás szórakoztató-központ/találkozó/étterem bevásárlóközpontokra szakadhat szét. Valóban efelé haladunk?

Igen, ez nagyon érdekes dolog, mert az e-kereskedelem bővül, mindenki interneten vásárol, de ha megnézzük Nyugat-Európát, mégis egyre nagyobb bevásárlóközpontok nyílnak. Feltehetjük a

zött el. Viszont nagyon hiszek abban, hogy a Campona kívül-belül történő újragondolásával a világítások, a hangok, az anyagok vagy a kulináris élményudvar hatására az emberek odamennek, és azt mondják, hogy ez jó.

? A bevásárlóközpontok piaca eléggé visszafogott volt a válság utáni időszakban, ami már több mint 10 évet jelent. Most azonban több fejlesztés is folyamatban van. Mindez mekkora versenyt hozhat?

Más a piacon lévő retail projekttel ellentétben a Campona esetében az a különbség, hogy a friss koncepciójú épület nem egy be-



kérdést, hogy ha mindenki interneten vásárol, akkor minek kell a bevásárlóközpont? Itt jön be a képbe az, hogy az eddigiekhez képest teljesen más vásárlói élmény kezd kialakulni. Magyarországon ebben le vagyunk maradva, és nálunk a választék is sokkal gyengébb. Ha elmegyünk Zágrábba, Prágába vagy Varsóba, azt látjuk, hogy háromszor annyi márka van, mint nálunk. Ez egy picit annak is az eredménye, hogy ez a fajta, a vásárlók érzékszerveire ható lifestyle vagy entertainment vásárlási élmény ide még nem érke-

vásárlóközpont, hanem egy lifestyle center lesz, fizikai terének átalakítására is van lehetőség. Ez nem jellemző a többi párhuzamos, folyamatban lévő projekt esetében. Ráadásul az elmúlt időszakban a vásárlói élmény is nagyon sokat változott, ami Nyugat-Európában egyes helyeken már megvalósult. A megújuló Campona célja az, hogy az épület ne csak a vásárlási igényeket szolgálja ki, hanem egyfajta kis központtá váljon, melyben az emberek akár egy egész napot tartalmasan el tudnak tölteni.

Jan Hübner

AZ ÁLOM ÉPPEEN MEGVALÓSUL

2017 NYARÁTÓL A HB REAVIS MAGYARORSZÁGI CÉGCSOPORTJÁNAK ÜGYVEZETŐJE, építőmérnöki és közgazdász diplomáját Brnóban szerezte. Dolgozott többek között tervezőként, fejlesztő projektmenedzserként, valamint igazgatóként is a környező országokban. 2010-ben építésvezető munkakörben kezdett a HB Reavisnál, elsőként a River Loft csehországi fejlesztéséért volt felelős, majd 2012 és 2017 között a lengyel projekteket igazgatta.



A HB Reavis egy 25 éve alapított nemzetközi ingatlanfejlesztő cég, amely Magyarország mellett a brit, szlovák, cseh és lengyel irodapiacon, illetve kiskereskedelmi ingatlanoknál van jelen fejlesztőként és ingatlankezelőként. Az eddig befejezett projektjeik összesített alapterülete eléri a 1 millió négyzetmétert, eszközértékük pedig a 2 milliárd eurót. A jelenleg is futó 29 projektjük között van például a Varso Place üzleti központ, az Agora Budapest projekt, ami 130 ezer négyzetméter bére adható területet foglal magába összesen öt irodaházban. A projekt első épülete, az Agora Tower 2019 végére készülhet el, és mintegy 20 ezer négyzetmétert, vagyis a kiadható terület 60 százalékát fogja bérelni benne a Raiffeisen Bank.

Jászai Gellért

A STRATÉGA

AZ INGATLANBEFEKTETÉSEK ÉS A TURIZMUS TERÜLETÉN A 2000-ES ÉVEK ÓTA TEVÉKENYKEDŐ SZAKEMBER a Mészáros-cégcsoport BÉT-en működő négy vállalatának első embere és fő stratégája. A tőzsdei konglomerátum két zászlóshajója, az általa elnökölt Konzum Nyrt., valamint az Opus Global 2019-re tervezett egyesülését követően 200 milliárd forintot meghaladó árbevétellel, 350-400 milliárdos piaci kapitalizációval, 320 milliárd feletti konszolidált saját tőkével a Budapesti Értéktőzsde egyik legmeghatározóbb társasága lesz.

A csoport rendkívül intenzíven terjeszkedik a gazdaság számos területén, így az ingatlanpiacon is jelentős befektetésekkel rendelkezik. A Konzum Nyrt. tulajdonában 18 belföldi és 5 külföldi Hunguest márkanév alatt üzemelő szálloda működik, alapkezelőjén keresztül vagyonkezelésébe tartozik a Konzum II. Ingatlanbefektetési Alap is. A Konzum többségi irányítást biztosító tulajdonában működik az Appeninn Holding, mely Magyarország egyik legdinamikusabban fejlődő ingatlanbefektetési társasága. A Jászai Gellért irányításával működő társaság kereskedelmi, ipari és logisztikai ingatlanok, valamint „A” és „B” kategóriás irodaházak mellett hamarosan a Club Aliga 74,99 százalékos üzletrészt is birtokolja. A tervek szerint a területet 400 millió eurós fejlesztéssel újítják meg.



Jellinek Dániel

MAGYARORSZÁG
NEM A LUXUSRÓL SZÓL



AZ INDOTEK GROUP A HAZAI „B” KATEGÓRIÁS IRODAPIACTYK EGYIK LEGMEGHATÁROZÓBB, MOSTANRA TÖBB MINT 1 MILLIÓ NÉGYZETMÉTER BÉRELHETŐ TERÜLETTEL RENDELKEZŐ SZEREPLŐJE, melynek vezérigazgatója Jellinek Dániel.

Az Indotek Group alapító cégét 1997-ben hozták létre, a neve 1998-ban változott Indotek Befektetési Zrt.-re. Az Indotek Group ma egy többségi magyar tulajdonban lévő cégcsoport, mely ingatlanbefektetéssel, vagyonkezeléssel és fejlesztéssel foglalkozik, és amely holdingszerűen tulajdonolja projektjeit. Közvetett és közvetlen irányítása alatt jelentős számú vállalkozás működik, köztük a cégcsoport saját ingatlanüzemeltető cége, az In-Management Kft., és saját karbantartó vállalkozása, az AMD Services Kft. Az Indotek portfólióját főként „B” kategóriás kereskedelmi ingatlanok alkotják, de több „A” kategóriás eszközzel is rendelkezik.

A cégcsoport sokáig elsősorban csak a fővárosi ingatlanpiacon volt jelen, az utóbbi években azonban több vidéki ingatlant is megvásárolt. A cég ingatlanállományába tartozik például az M9 Irodaház, a Róna Office Center és a C21 Iroda és Raktárbázis, de a nemrég megújult Csepel pláza és több, felújítás előtt álló vidéki bevásárlóközpont is a tulajdonában áll.

18 ÉVE AZ INGATLANSZAKMA ÉLVONALÁBAN!



A **CITY CARTEL FRANCHISE HUNGARY KFT.** országos és nemzetközi ingatlanközvetítő hálózat, BUDAPEST összes kerületével, agglomerációjával, valamint egyéb belföldi és külföldi (pl.: osztrák, horvát, olasz, spanyol, dubaji stb.) ingatlanokkal foglalkozik, kiválóan, magasan kvalifikált, sok éves tapasztalattal rendelkező értékesítői csapatával.

Külföldi és belföldi készpénzes befektetőinknek KERESÜNK eladó és kiadó:



házakat, lakásokat



építési telkeket, fejlesztési területeket



luxusingatlanokat, kastélyokat



ipari és kereskedelmi ingatlanokat, irodaépületeket, hoteleket, éttermeket

Legfontosabb feladatunknak tekintjük, hogy a hozzánk forduló ügyfeleket igényeik szerint, személyre szabottan szolgáljuk ki. Elégedett vevőink, eladóink évek óta visszatérnek és ajánlanak minket. Tiszteljen meg bennünket, legyen Ön is kiemelt ügyfelünk!

Szeretjük a munkánkat, ügyfeleink maximális elégedettségére törekszünk.

Szeretettel várjuk személyesen a City Cartel Buda kiemelt irodáiban:

- Bp., XI. Hegyalja út 54. (Tel.: 06-30-815-2500)
- Bp., II. Szilágyi E. fasor 121. I. em. Budagyöngye Bevásárlóközpont (Tel.: 06-1-200-5990)
- Bp., V. Molnár utca 12. (Tel.: 06-1-266-3746)
- Bp., XI. Bartók Béla út 44. (Tel.: 06-1-784-4892)
- Dunaföldvár, Béke tér 7. (Tel.: 06-30-815-2529)



Dr. Vincellér Valéria
ügyvezető
City Cartel Buda
dr.vinceller@citycartel.hu
06/30-815-1999



Dr. Vincellér Zsuzsa
ügyvezető
City Cartel Buda
v.zsuzsa@citycartel.hu
06/30-815-2510



Dr. Vincellérné Fogarassy Valéria
ügyvezető
City Cartel Franchise Hungary
v.valeria@citycartel.hu
06/30-815-2525

Kemenes László

A LEGAKTÍVABB
IPARIINGATLAN-FEJLESZTŐ

A HAZAI IPARIINGATLAN-PIAC EGYIK LEGNAGYOBB SZEREPLŐJE A PROLOGIS, melynek alelnöke és magyarországi ügyvezetője Kemenes László. A Prologis volt az első piaci szereplő, amely a válság után bele mert vágni egy spekulatív fejlesztés elindításába a logisztikai piacon. 2016-ban zajlott le a Prologis Park Budapest-Sziget komplexum 21 ezer négyzetméteres bővítése, az egyik új bérlő, a Waberer's ráadásul egy további 21 ezer



négyzetméteres csarnokra is igényt tartott, melyet 2017-ben adott át.

Idén márciusban a cég bejelentette a magyarországi Prologis Park Hegyeshalom eladását a logisztikai szolgáltatásokat kínáló magyar Horváth Rudolf Intertransport Kft. részére. A tranzakció részeként 32 ezer négyzetméternyi épület és 24 hektár földterület cserélt gazdát.

Bár a cég magyarországi része is jelentős, nemzetközi viszonylatban a régió négy országában párhuzamosan 9 épületet fejleszt, összesen 200 ezer négyzetméteren, melyek között van a Prologis Park Budapest-Harbor területén elindított 10 ezer négyzetméteres spekulatív fejlesztés is. A cég Magyarországon hét ipari parkban, 102 hektáros területen, összesen 40 létesítménnyel rendelkezik.

Kibédi Varga Lóránt

A SZÁMOK IGAZOLJÁK

2018 ELSŐ FELÉBEN TÖBB MINT 253 EZER NÉGYZETMÉTERNYI IRODATERÜLETET ADTAK BÉRBE BUDAPESTEN, amiből a kereskedelmiingatlan-piac ügynökségei 173 ezer négyzetméternyi ügyletben vettek részt. A CBRE 42 425 négyzetméternyi részesedéssel lett a félév legnagyobb ügynöksége Magyarországon.

A cég teljes körű ingatlanácsadói és befektetési szolgáltatásokat nyújt világszerte, budapesti irodáját Kibédi Varga Lóránt vezeti. A szakember 2014 szeptemberétől tölti be az igazgatói pozíciót, de korábban, 2003 és 2005 között is vezette már a vállalatot. A CBRE budapesti irodáját 1994-ben alapították.

A CBRE tavaly óta számos jelentős tranzakcióban vett részt. Tavaly év végén ő volt a közreműködő abban a vásárlásban, melynek során az Erste Ingatlan Alap tulajdonába került a legnagyobb magyar kiskereskedelmi park, a Market Central Ferihegy és a mellette található Quadrum irodaház. Ugyancsak a cég segítette a VII. kerületben található Central Udvar irodakomplexum eladását, de a JLL-lel közös megbízásban a Budapest ONE Business Park bérbeadásáért és a tőzsdepalota bérlémenyi területeinek értékesítéséért is ő felel.



Kiss Gábor

LENDÜLETBEN VANNAK



2012 ÓTA A METRODOM CÉGCSOPORTON BELÜL TALÁLHATÓ METRODOM KIVITELEZŐ KFT. ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA, korábban a Nanette Construction Hungary Kft. ügyvezető igazgatója volt. A Metrodom a hazai lakóingatlan-fejlesztés egyik meghatározó szereplője, 2012 és 2018 között több mint 1300 lakást húztak fel, de most is 13 társasház felépítésén dolgoznak.

A Metrodom csoport 2012-ben kezdte meg működését, mikor a közép-európai és közel-keleti ingatlanfejlesztői piacon több évtizede tevékenykedő pénzügyi befektetői csoport (Wildetio Ltd, Darvon Holding Ltd, Nevali Enterprised Ltd) saját ingatlanfejlesztő beruházási tevékenységbe fogott Magyarországon. A Metrodom csoport egyike volt azoknak a fejlesztőknek, akik még a válság alatt is aktívak maradtak a hazai fejlesztési piacon, ebben az időben is évente 250-300 lakást adtak át.

A cég jelenleg négy kerületben épít házakat. A IV. kerületben a Metrodom Panoráma négy épületénél, a IX. kerületben a City Home I, J és K épületén, a X. kerületben a Metrodom Park A, B, C épületénél és két XIII. kerületi projektnél zajlanak a munkálatok.

Kis-Szölgvényi Ferenc

JÖNNEK A ROBOTOK

A B+N REFERENCIA ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA ÉS EGYBEN TULAJDONOSA Kis-Szölgvényi Ferenc. A rendszerváltáskor alakult cég főtevékenysége kezdetben a takarítás volt, partnerei között tudhatta a MATÁV-ot, majd az OTP-t is. A takarítási piacon továbbra is jelentős szereplőnek számít, nemcsak különböző irodaházakban vagy egyéb épületekben végzi tevékenységét, de komoly tapasztalata van egészségügyi intézmények tisztántartásában is.

Kis-Szölgvényi Ferenc 2007-ben vásárolta meg a céget, amelynek akkor 400-500 alkalmazottja volt. A szakember terveiben a szolgáltatási paletta bővítése szerepelt, a B+N klasszikus facility menedzsment céggé történő átalakítását tűzte ki célul. A cég tevé-



kenységének ezen ága azóta jelentős bővülésen ment keresztül. A B+N a tavalyi évben több mint 18 milliárd forint nettó árbevételt ért el, ami mintegy 40 százalékos növekedés 2016-hoz képest. Ezalatt az alkalmazottak száma is 250 fővel bővült, így mostanra több mint 3100-an dolgoznak a cégnél. A B+N Referencia Zrt. mind foglalkoztatotti létszám alapján, mind az árbevételt nézve a legnagyobb facility menedzsment és takarítócég Magyarországon.

Kovács Attila

ÉKSZERDOBOZT FEJLESZT



A Horizon Development ügyvezető partnereként Kovács Attila az ingatlanfejlesztési tevékenységet irányítja. A szakember 1996-ban alapította meg a DVM Designt, majd 2001-ben a DVM Constructiont, amelyek 2008-tól DVM group néven, cégcsoportként működnek. A Horizon Development a cégcsoport ingatlanfejlesztéssel foglalkozó ága. A Horizon Development Kft.-t 2006-ban alapították, a cég ingatlanfejlesztéssel, ingatlanmenedzsmenttel, üzemeltetéssel, bérbeadással és marketingszolgáltatások nyújtásával foglalkozik. Az azóta megvalósított több mint félmillió négyzetméternyi fejlesztés közé sorolható többek között a 2010-ben átadott Eiffel Square vagy a 2013-ban elkészült Eiffel Palace. A cég 2015-ben megvásárolta a Váci1 épületét, amelyet az átalakítást követően 2016 nyarán nyitott meg. 2018-ban a belső Váci úton elkészült a 25 ezer négyzetméteres Promenade Gardens irodaház, melyet az Erste Ingatlan Alap vásárolt meg.

A cég most zajló legfontosabb fejlesztése a Szervita téren egy vegyes funkciójú épület, melyben kereskedelmi és lakófunkció egyaránt helyet kap. A jövőbeli tervek között pedig egy XI. kerületi beruházás, a Buda Gardens szerepel, ahol a kereskedelmi területek mellett 350 lakás kaphat helyet.

Nagy Viktor

ÚJ GENERÁCIÓK - ÚJ IRÁNYOK

A kereskedelmi célú ingatlanokra szakosodott ImmoFinanz csoport Magyarország mellett Közép-Európa több országában is tevékenykedik. Kiskereskedelmi és irodai ingatlanok kezelésével és fejlesztésével foglalkozik, a céghez köthetők a Stop Shop és a Vivo! kiskereskedelmi márkák, valamint a myhive irodamárka. A vállalat magyarországi irodai és logisztikai portfólióvagyonkezelési részlegének vezetője Nagy Viktor, aki 2012 óta dolgozik a cégnél.

Az ImmoFinanz csoport több mint 4 milliárd euró értékű, mintegy 240 ingatlanból álló portfólióval rendelkezik, melyből a magyar rész 11 ingatlant és több mint 163 ezer négyzetméter bérbe adható összterületet tesz ki. Az irodaportfólió része többek között az Átrium Park, a Greenpoint 7 és a Haller Gardens. A vállalat tavaly bevezette a hazai piacon a myhive nemzetközi irodamárkáját. A korábbi években többször szóba került a CA Immo-val való lehetséges összefo-



nódás, idén nyáron azonban az amerikai Starwood Capital Group ingatlanbefektetésekkel foglalkozó vállalat megvásárolta az ImmoFinanz 26 százalékos, a CA Immo ingatlancsoportban lévő részesedését, így a tervezett összefonódás elmaradt.

Az ingatlanfejlesztés olyan, mint olajszállító hajót vezetni

IGAZÁN AKTÍV ÉVET TUDHAT MAGA MÖGÖTT A WING ZRT.: BELEVÁGTAK A LAKÁSFEJLESZTÉSBE, ÁTADTÁK AZ IBIS STYLES BUDAPEST AIRPORT HOTELT, AZ ERICSSON ÉS A TELEKOM ÚJ SZÉKHÁZÁT, VALAMINT ÁTADÁS ELŐTT ÁLL A WIZZ AIR ÚJ REPÜLÉSTECHNIKAI OKTATÓKÖZPONTJA. ELADTÁK AZ ÉRDEKELTSÉGÜKET A MOM PARKBAN, ÉS MEGVETTÉK A BÉCSI ÚTI EUROCENTER BEVÁSÁRLÓKÖZPONTOT. EZEN TÚL FOLYAMATBAN VAN AZ EVOSOFT-SIEMENS ÚJ MAGYARORSZÁGI KÖZPONTJÁNAK ÉPÍTÉSE, ÍGY NEMSOKÁRA ÚJABB SZÉKHÁZ KÉSZÜLHET EL A BUDAPESTI IRODAPIACON. A LAKÁSPIACI HELYZETTEL, AZ IRODAPIACON TAPASZTALT BÉRLŐI IGÉNYEKSEL, VALAMINT A FELGYORSULT VILÁG LEGNAGYOBB KIHÍVÁSAIVAL KAPCSOLATOS KÉRDÉSEKRE VÁLASZOLT NOAH M. STEINBERG, A WING ZRT. ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓJA.

? **Tavaly decemberben jelentették be a mintegy 700 lakásos Kassák Residence lakópark fejlesztését. Miért döntött úgy a Wing, hogy megjelenik a lakáspiacon?**

A lakáspiac szerves része egy normálisan működő ingatlanpiacnak. Nálunk a fő hangsúly az irodaházakon van, de régóta jelen vagyunk a kiskereskedelmi és az ipari piacon is. Megépítettük a repülőtéri szállodát, és elérkeztünk ahhoz a pillanathoz, amikor úgy döntöttünk, hogy a tulajdonunkban lévő bizonyos területeknek a lakóingatlan-fejlesztés a legjobb hasznosítási formája, az átalakult lakópiac pedig vonzó szegmens számunkra. Úgy érezzük, hogy a Wingben megvan az a tapasztalat és tudás, ami ahhoz kell, hogy sikeres lakófejlesztők legyünk, és létrehoztunk egy erre dedikált csapatot LIVING márkanév alatt.

? **Jövő év végére kell szerkezetkész állapotba kerülnie a projektnek ahhoz, hogy még 5 százalékos áfával tudják megvásárolni a lakók. Ezt mennyire tartja reálisnak?**

Ez a projekt addigra mindenképpen kész lesz. Mi nem feltétlenül gondoljuk, hogy az áfa mértéke határozza meg a lakáspiacot. Mindig lesz igény új lakásokra, hiszen az emberek természetes igénye, hogy jó minőségű, elérhető árú otthonokban élhessenek. Illetve a hazai lakosság számára a jól működő gazdasági környezetben a lakásvásárlás a megtakarítás egy formája. Emellett persze mind fejlesztői, mind vásárlói oldalról van egyfajta árról kialakított elképzelés, amely az áfa változásával módosulhat. Én köztes megoldásra számítok az áfa mértékét illetően, vagy egy olyan új megoldásra, ami hozzájárul az egészséges piaci működés fenntartásához.

? **A munkaerőhiány mennyire okoz gondot? Kellett költségvetést módosítani az ebből fakadó problémák miatt?**

Korábban volt saját kivitelező cégünk, amelyet eladtunk, így jelenleg a kapacitáshiányból fakadó nehézségeket közvetett módon tapasztaljuk. Jelenleg az építőipar konjunktúrában van, és ugyan a kivitelezési költségek nőttek, de közben a hitelek is olcsóbbá váltak. A kereskedelmi projektjeink esetében általában nagyléptékű épületeket fejlesztünk, és előbérlettel dolgozunk, ami nagyobb biztonságot nyújt, és ami miatt jól tervezhető egy-egy beruházás. A lakáspiac valamelyest más, ott az adott pillanatban lévő kivitelezési költséggel számolunk, viszont a lakásárak is folyamatosan módosulhatnak.

? **A magasabb költségek viszik felfelé a bérleti díjakat?**

Budapesten a fejlesztések egyre jobb minőségben készülnek, így valamelyest emelkedik a bérleti díj is. Úgy vélem, a budapesti bérleti díjak sokáig alacsonyok voltak, és most normalizálódik a helyzet.

? **A hozamok mennek még lefelé Ön szerint?**

Minden tranzakció más. Úgy látom, hogy most egészséges és kiegyensúlyozott a piaci helyzet mind eladói, mind vevői oldalról. Azt, hogy egy terméket hány százalékon lehet eladni, nehéz kívülről megítélni. Prágához vagy Varsóhoz képest például Budapesten még mindig magasabbak a hozamok. Jelenleg piaci áron lehet eladni, és nincsenek boldogtalan befektetők.

? **Most, hogy felfelé megy a piac, érthető, hogy nincsenek boldogtalan befektetők. De ha jön a korrekció?**

Mi a hosszú távú értéknövekedésben vagyunk érdekeltek, ha befektetésről beszélünk, minden egyes tranzakciót a hosszú távú cash-flow alapján vizsgálunk meg – mint ahogyan például az Eurocenter megvásárlásánál is tettük, amelyről tudtuk, hogy többéves projektet jelent számunkra. Az ingatlanfejlesztés kicsit olyan, mint egy



nagy olajszállító hajót vezetni. Ha jobbra akarunk fordulni, és ezt most kezdjük el, akkor négy kilométer múlva fog a hajó valóban fordulni, vagyis az ingatlanszakmában nekünk ma kell döntéseket hozni ahhoz, hogy két év múlva oda érjünk, ahova szeretnénk.

🔍 Felgyorsult a világ, lehet, hogy ma már fél év alatt kellene fordulni?

2015-ben már látnunk kellett, hogy 2018-ban hogyan akar majd hasznosítani egy irodaterületet egy nagy bérlő. Arról is már gondolkodhatunk, hogy egyszer negyedannyi parkolóhelyre lesz szükség, de ez nem fél év múlva fog bekövetkezni. A digitalizáció természetesen felgyorsítja a folyamatokat. Az Airbnb megjelenése például gyökeresen változtatja meg a szállodapiacot, és erős hatással van a belvárosi lakáspiacra is, de ettől még rekordtöltöttséggel működnek tovább a budapesti szállodák. Az internet megváltoztatta a vásárlási szokásokat, de még mindig léteznek a bevásárlóközpontoknak az eredeti, vásárlási célt szolgáló funkciója. Nekünk arra kell fókuszálnunk, hogy a felhasználó mit szeretne. A legtöbb ember nem shared office-ba megy be, hanem munkahelyre, ahol esetleg a munkaadója úgy dönt, hogy nem lesz saját asztala, hanem minden reggel keresnie kell szabad helyet, akkor ez a döntés, de az irodafunkció megmarad. Folyamatosan figyeljük a hazai és a nemzetközi piaci trendeket, és próbálunk a divatirányzatokat kiszűrve felkészülni arra, mi az, ami stabilan meghatározza majd a jövőbeli elvárásokat. Egyelőre azonban azt kell biztosítanunk, amire most van igény: több informális találkozóhelyre, rekreációs lehetőségre az irodaházban, esetleg tetőtéri futópályára és fitneszteremre – ahogyan ez a Telekom-székházban is megvalósult.

🔍 A proptech világban látják a lehetőséget?

Leginkább az üzemeltetésben látom a proptechben rejlő lehetőségeket, már léteznek elérhető és jól használható épületüzemeltetési applikációk, amelyek fenntarthatóság és energiahatékonyság szempontjából is nagy segítséget jelentenek. Számunkra fontos, hogy környezettudatos épületeket hozzunk létre, és ez legtöbbször üzletileg is indokolt. Ha például kevesebbet költünk hűtésre és fűtésre, az nekünk is jobb üzlet. Az épülettervezésben szintén komoly technológiai lehetőségek rejlenek. Ezen kívül a kivitelezéstől kezdve, a cégműködést támogató informatikai rendszereken és a kereskedelmi és marketing célú vizuális megjelenési lehetőségeken át az ingatlanfejlesztés majd minden részterületén látszik, hogy a digitális fejlődés feltartóztathatatlan.

Nagygyörgy Tibor

AZ ÁTLAG FELETT

A Biggeorge Property Zrt. tulajdonosa, illetve vezérigazgatója, valamint az Otthon Centrum elindítója. Ingatlanszakmai karrierjét 1993-ban egyetemistaként kezdte, eleinte luxuslakások közvetítésével, majd három évvel később a Biggeorge's International cégen belül már kereskedelmi ingatlanokkal is foglalkozott. 2000-ben alapította az Otthon Centrum elődjét, ezt követően vágott bele az ingatlanfejlesztésbe, 2014-től pedig a



Biggeorge Property Zrt. tulajdonosa.

A cég jelenleg 150 milliárd forintot meghaladó értékű ingatlanfejlesztési projekteket kezel, többek között kereskedelmi ingatlanok, valamint lakóépületek fejlesztésével, az épített és vásárolt ingatlanok vagyonkezelésével foglalkozik. A jelenlegi lakásprojektjeik között a XI. kerületi, közel 1400 lakást magába foglaló Sasad Liget a legnagyobb, ahol már a befejező 6. ütem is elkezdődött, valamint a belvárosban hozzájuk köthető az Elizabeth Residence és az Emerald Residence luxuslakások és butikhotel fejlesztése. Még idén elkészülhet a XIII. kerületi Dagály Residence, jövő év közepére pedig a XII. kerületi Németvölgyi Residence befejezését tervezik, de a lakásfejlesztések mellett egy butikhotel tervezése is zajlik.

Nemes Rudolf

IMPOZÁNS TERVEK
A LOGISZTIKAI PIACON

A CTP MANAGEMENT HUNGARY KFT. ORSZÁGMENEDZSERE, a cégcsoport hazai fejlesztési és üzemeltetési tevékenységéért felel. 2010-től a CIB Csoportnál eszközmenedzserként, valamint 2016-tól visszavett eszkozgazdalkodasi vezetokkent dolgozott. A CTP-nél idén januártól tölti be a jelenlegi pozícióját.

A CTP a kelet-közép-európai régió egyik legaktívabb logisztikai- és ipariingatlan-fejlesztője, valamint számos üzleti park, raktárépület üzemeltetésével foglalkoznak. A teljes ingatlanportfóliójuk 4,8 millió négyzetméternyi bérbe adható területet tesz ki, amelynek értéke tavaly év végén mintegy 270 millió euró volt, amit tovább bővítené a cég. Összesen 370 munkatárssal dolgoznak, és több mint 450 ügyféllel állnak kapcsolatban. A cégcsoport Magyarországon 2014 óta van jelen, azóta számos tranzakciót bonyolítottak le, és folyamatosan bővülnek, főként a logisztikai ingatlanok piacán. Igényre szabott, könnyűipari csarnokokat építenek Győrben és Komáromban, valamint tavasszal vásároltak egy fejlesztési területet Dunaharaszti közelében és Biatorbágyon, ahol a cég már korábban 165 ezer négyzetméternyi bérelhető területtel rendelkezett. A felvásárlásokkal a CTP tulajdonában lévő jövőbeni bérelhető területek elérhetik a 450 ezer négyzetmétert.



Noah M. Steinberg

A NAGY SZÉKHÁZFEJLESZTŐ



A WING ZRT. ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓJA MÁR KÖZEL 20 ÉVE. 1990 óta dolgozik Magyarországon a Wallis, majd a WING kötelékében, 1999-től tölti be jelenlegi pozícióját a magyarországi ingatlanpiac egyik legaktívabb szereplőjénél. 2015 eleje óta a legfontosabb nemzetközi szakmai szervezet, az RICS magyarországi elnöke is egyben.

A WING Zrt. a hazai ingatlanpiac egyik legnagyobb fejlesztője, különösen nagy projekteket valósított meg az irodapiacra, de emellett szálloda, retail és ipari ingatlanok, valamint tavaly december óta lakások fejlesztése is része lett a tevékenységüknek, a mintegy 700 lakásos Kassák Residence lakópark elindításáról szóló bejelentéssel. A fejlesztés mellett a cég a befektetési eszközök iránt is érdeklődik, idén vásárolták meg az Infopark D épületét, valamint az EuroCenter bevásárlóközpontot, miközben a retail portfóliójuk a MOM Park eladásával csökkent. A legnagyobb fejlesztéseik között van az idén átadott Ericsson-székház, az 58 ezer négyzetméter bérbe adható területtel rendelkező Telekom-székház, az ibis Style Budapest Airport Hotel, valamint folyamatban van az evosoft Hungary házána építése is.

Pados Gergely

TELJES LEFEDETTSÉG

A CUSHMAN & WAKEFIELD A HAZAI INGATLANTANÁCSADÓI PIAC EGYIK LEGNAGYOBB SZEREPLŐJE, melynek vezetője 2013 óta Pados Gergely. Az ügyökség összesen hét üzletágban nyújt szolgáltatást, a klasszikus kereskedelmiingatlan-bérbeadás mellett bevételének jelentős része tőkepiaci tranzakciókból, az értébecslési üzletág munkájából, valamint ingatlanüzemeltetési megbízásokból és projektmenedzsmentből származik. A cég budapesti irodáját 1993-ban alapították. A Cushman & Wakefield az idei évben is meghatározó szereplőnek számított az iroda-bérbeadásokban, az első félévben lebonyolított 173 ezer négyzetméternyi irodabérelti tranzakcióból 2018 első félévében 42 ezer négyzetméterrel részesedett, ami a piac 24 százalé-



lékát adta. A bérbeadások mellett azonban az üzemeltetés terén is jól indította az évet. A cég 2018 első negyedévében rekord mennyiségű, bruttó 126 ezer négyzetméternyi ingatlan üzemeltetési megbízását nyerte el. A tavalyi évben a Cushman & Wakefield egy másik részlege, a Portfolio Services Center (PSC) is Budapestet választotta új helyszínéül, az azóta eltelt egy év alatt az ott dolgozók létszáma megduplázódott, elérte a 140 főt, de a csapat a jövőben további 60 fővel bővílhet.

Pázmány Balázs

DUZZADÓ PORTFÓLIÓ



AZ EGYIK LEGJELENTŐSEBB HAZAI BEFEKTETŐVÉ NŐTTE KI MAGÁT AZ ERSTE NYÍLTVÉGŰ INGATLAN BEFEKTETÉSI ALAP, amely 2018 első félévének végén 440 milliárd forint nettó eszközértékkel rendelkezett, amiből 192 milliárd forintot tett ki az ingatlan. Az Alap igazgatóságának elnöke Pázmány Balázs.

Az Erste Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap vagyonát leginkább irodákba és más kereskedelmi ingatlanokba fekteti, melyeket stabil partnerekkel, hosszú távra kötött bérelti szerződések által hasznosít. A vagyon mintegy 44 százalékát kitevő ingatlanok mellett az Alap pénzeszközökben, bankbetétben és különböző értékpapírokban tartja a pénzt.

Év elején az Erste Ingatlan Alap tulajdonába került a legnagyobb magyar kiskereskedelmi park, a Market Central Ferihegy és a mellette található Quadrum irodaház, de nem ez volt az alapkezelő egyetlen tranzakciója, júliusban ugyanis a Skanska az Erste Alapkezelőnek értékesítette a Mill Park irodakomplexumot. Az Alapnak emellett a Horizon Development által fejlesztett Promenade Gardens irodaház és a Futureal által fejlesztett Vision Towers északi és déli tornyának épülete is a tulajdonában van.

Philippe Beurtheret

A RETAIL SZAKÉRTŐJE

EGY PROFILVÁLTÁS UTÁN, NYÁR ÓTA CEETRUS NÉVEN FOLYTATJA TEVÉKENYSÉGÉT AZ EGYKORI IMMOCHAN, amely az Auchan hipermarketekben található üzletsorok fejlesztésén és üzemeltetésén túl mostantól jobban teret enged az egyéb piaci fejlesztéseknek is. Ezt bizonyítja a cég első megvalósult lakóprojektje, a kecskeméti Boróka Park. A Ceetrus magyarországi vezetője Philippe Beurtheret, aki 2015 júliusa óta vezette az Immochant.

A szakember az ingatlanpiaccal a Jones Lang LaSalle-nál került közelebbi kapcsolatba, ahol az orosz kereskedelmi részleg helyettes vezetőjeként két egymást követő évben is elnyerte az év legjobb értékesítője díjat. Az ott töltött időszak alatt Oroszországban és Ukrajnában több bevásárlóközpont bérbérbéadásában és marketingtevékenységében is közreműködött. 2009-től a moszkvai IKEA kereskedelmi igazgatójává nevezték ki, 2011-től



2015-ig az Immochant kijevei csapatát vezette. A Ceetrus 400 bevásárlóközponttal az európai kereskedelmiingatlan-piac egyik vezető szereplője. A cég profiljába a fejlesztés, az értékesítés és az üzemeltetés mellett a teljes ingatlanmenedzsment is beletartozik.

René Droese

A REPTÉR PILÓTÁJA

A BUDAPEST AIRPORT INGATLANGAZDÁLKODÁSI IGAZGATÓJA, korábban a repülőterek privatizációjával és akvizíciójával foglalkozott, jelenlegi pozíciójára 2007-ben nevezték ki, azóta a repülőtérhez kapcsolódó számos ingatlan- és egyéb beruházásért felel.

Aktív volt az utóbbi egy év a Budapest Airport életében, az utasforgalomban folyamatosan rekordokat döntöget, a 2017-es



évben már meghaladta az évi 13 millió utast, de idén várhatóan a 15 milliót is eléri ez a szám. A mintegy 50 milliárd forint értékű BUD 2020 ötéves fejlesztési program részeként már átadtak két logisztikai bázist, ebben az évben nyitott meg a Budapest Airport és a WING Zrt. együttműködésében megvalósuló ibis Styles új repülőtéri hotel, valamint augusztusban elkészült a 10 ezer négyzetméternyi utasforgalmi területtel bővülő B utasmóló. A jelenleg is futó fejlesztések között van egy új légiárúkezelő központ, a CargoCity építése, amelyet szeptemberben indítottak el, illetve egy hatszintes parkolóház építése is, amely 2500 parkolóhelyet és mindkét terminálhoz közvetlen összeköttetést biztosít, a várható átadása pedig 2020 közepére tehető.

Robert Snow

MEGCSAVARJA AZ IRODAPIACOT

AGTC MAGYARORSZÁGI INGATLANFEJLESZTŐ ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA MÁR 2000 ÓTA, és a nemzetközi cég szerb divíziójának a vezetése is hozzá kötődik. Az elmúlt 18 évben számos irodafelújítás, bérbeadás és közel 1000 budapesti lakás értékesítése futott a kezei alatt.

A GTC az európai piacok nagy részét lefedve, számos régióban foglalkozik kereskedelmi ingatlanok fejlesztésével, valamint bérbeadásával. A csoport Magyarországon 1994-től van jelen, jelenlegi portfóliójuk mintegy 140 ezer négyzetméternyi irodaállományból áll, az 5 budapesti irodaház mindegyike a Váci úti irodafolyosón található, melyek közül a legújabb az idén átadott és már bérlőkre talált, több mint 21 ezer négyzetméteres GTC White House. A cég tervezett projektjei között van a Pillar irodaház, valamint nyáron jelentették be a 36 ezer négyzetméter bérbe adható területtel megtervezett The Twist - Budapest City Tower projektet. A toronyház körülbelül 90 méteres magasságával, 23 emeleten lát majd el irodafunkciót, a Váci úti irodafolyosó egyik legforgalmasabb részén, az Árpád híd pesti hídfőjénél.



Rudolf Riedl

ÚJRA ROBBAN



A STRABAG REAL ESTATE MAGYARORSZÁGI INGATLANFEJLESZTÉSI DIVÍZIÓJÁNAK ÜGYZEVETŐ IGAZGATÓJA. A cég korábban Raiffeisen Evolution (RE) elnevezéssel működött, ahol Rudolf Riedl szintén a magyarországi ügyvezetői pozíciót töltötte be. Ezt megelőzően dolgozott a Strabag SE magyarországi ingatlanfejlesztési divíziójának ügyvezető igazgatójaként, olyan beruházások kötődnek hozzá, mint az Asia Center kereskedelmi központ és a budaörsi Budapestpark üzleti park.

A Strabag RE elődjéhez és anyavállalatához hasonlóan több országban van jelen. Magyarországon, illetve a kelet-közép-európai régióban leginkább irodaházak fejlesztésével foglalkoznak, de lakó- és szállodaprojektek is szerepelnek a portfóliójukban. A korábbi név alatt a hazai piacon két jelentős, a Rumbach Center, valamint a Residence 1 és 2 irodaházak fejlesztésével foglalkoztak, melyek összesített területe 26 ezer négyzetméter. 2017-től a vállalat új neve alatt olyan, folyamatban lévő projektek szerepelnek, mint a K27 Kerespesi Business Center, amely mintegy 30 ezer négyzetméter irodaterülettel, valamint hotel- és lakóingatlan-funkcióval üzemel majd. Ezen túl a cégnek van még egy irodaprojektje, illetve egy fejlesztés alatt álló társasházprojektje a Mester utcában.

Salamon Adorján

MÁR 25 ÉVE A MAGYAR PIAC TANÁCSADÓJA

AZ ESTON INTERNATIONAL VEZÉRIGAZGATÓJA MÁR TÖBB MINT HÚSZ ÉVE, 2015-től kizárólagos tulajdonos, miután megvásárolta a WING által tulajdonolt ESTON részvényeket. A tanácsadó cég 25 éves fennállása óta a magyar kereskedelmi ingatlan-piac egyik legjelentősebb szereplőjévé nőtte ki magát.

Többek között 300 ezer négyzetmétert meghaladó irodaterület üzemeltetésével, valamint 40 ezer négyzetméternyi irodaépítési projekt menedzselésével foglalkozó ESTON International az elmúlt egy évben olyan „A” kategóriás új irodaházak üzemeltetését nyerte meg, mint a Hillside Offices vagy az Advance Tower. Emellett egy majdnem 60 ezer négyzetméteres logisztikai portfóliót



kezelnek, valamint több irodaháznak a teljes átépítését, a közösségi terek megújítását, gépészeti felújításait végzik, de hozzájuk tartozik az East-West Business Center bérbeadása is. Az ingatlanközvetítés, valamint irodakialakítás és projektmenedzsment területek mellett aktív szereplők az értékbécselésben, idén a portfóliójuk egy SZIT értékeléssel bővíthetett, ugyanis 2018 januárjától a tanácsadó cég lett a Graphisoft Park hivatalos értékbécselője.

Sameer Hamdan és Zuhair Awad

LUXUSSZÁLLODÁKBAN UTAZNAK



A MELLOW MOOD HOTELS TULAJDONOS-ÜGYVEZETŐI, több mint 20 évvel ezelőtt még diákként érkeztek Magyarországra, most egy dinamikus fejlődő szállodavállalatot vezetnek, számos ingatlanfejlesztési projekt fűződik a nevükhöz, és jelentős számú hazai és nemzetközi elismerésben részesültek.

A Mellow Mood Hotels a magyarországi piacon több mint két évtizede jelen lévő szállodavállalat. Az első fejlesztésük, a háromcsillagos Baross City Hotel 2000-ben készült el, azóta a vállalkozás komplex hálózattá nőtte ki magát, és 2012-ben megnyithatták az első ötcsillagos szállodájukat Buddha-Bar Hotel néven. Összesen 5 brand alatt hostel, három-, négy- és ötcsillagos szállodájuk is van, így 12 hotel üzemeltetése van a kezükben jelenleg. Ez a szám azonban a következő hónapokban tovább bővíülhet, amint átadásra kerül a Párisi Udvarban épülő luxusszálloda, a felújítással párhuzamosan ugyanis átépítés is zajlik, a Mellow Mood csoport megbízásából egy ötcsillagos szállodát építenek. A Párisi Udvar Hotel Budapest, a The Unbound Collection by Hyatt második európai tagjaként működik majd, az épület átadására pedig már idén év végén is sor kerülhet.

Scheer Sándor

AKI MEGVALÓSÍT

A MARKET ÉPÍTŐ ZRT. ALAPÍTÓ-TULAJDONOSA. 1989-től az első hazai építőipari magánvállalatnál, a Novolit Építőipari Rt.-nél kezdett dolgozni, 1993-tól a Herkules Építő Rt. termelési igazgatója volt, majd három évvel később egy barátjával megalapította saját cégét, a Market Építő Zrt.-t.

Több mint 600 építkezés fűződik a Market Építő Zrt. nevéhez, ezek becsült értéke mintegy 540 milliárd forint. A magyar építőipar, illetve a magasépítési szektor meghatározó szereplője a vállalat, az általuk épített ingatlanok között találni raktárakat, logisztikai központokat, sportlétesítményt, lakásokat, szállodát, irodaházakat egyaránt. Már elkészült munkáik közé tartozik az idén év elején átadott ibis Styles Budapest Airport Hotel, az Alagút mellett épült Clark Hotel, valamint a Telekom új székháza. A folyamatban lévő projektek között van többek között a belvárosi Párisi Udvarban



megvalósuló Párisi Udvar Hotel Budapest, valamint a Kopaszgát mellett megvalósuló BudaPart városfejlesztési beruházás, ahol az első két ütemben négy lakóépület és egy 20 ezer négyzetméteres irodaház kivitelezési munkáit végzi a cég.

A fenntartható bérleti díj az, amit a helyiek meg tudnak fizetni

2017-TŐL A KORÁBBI RAIFFEISEN EVOLUTION SZERKEZETI ÁTALAKÍTÁSÁVAL ÉS ÁTNEVEZÉSÉVEL JÖTT LÉTRE A STRABAG REAL ESTATE INGATLANFEJLESZTŐ VÁLLALAT, AMELY A KORÁBBI PROJEKTEKEN TOVÁBB DOLGOZVA, VALAMINT ÚJ LAKÁSFEJLESZTÉSI LEHETŐSÉGEK UTÁN KUTATVA EGY RÉGI, MÉGIS ÚJ SZEREPLŐJE A MAGYAR, VALAMINT A KELET-KÖZÉP-EURÓPAI FEJLESZTÉSI PIACNAK. AZ AKTUÁLIS PROJEKTEKRŐL ÉS A TOVÁBBI LEHETŐSÉGEKRŐL RUDOLF RIEDLT, A STRABAG RE MAGYARORSZÁGI INGATLANFEJLESZTÉSI DIVÍZIÓJÁNAK ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁT KÉRDEZTÜK.

? Milyen események történtek legutóbb a Strabag Real Estate életében, és mivel foglalkozik az ingatlanpiacon?

A Strabag Real Estate 100 százalékban a Strabag SE leányvállalata, korábban Raiffeisen Evolution névvel fejlesztett ingatlanokat a kelet-közép-európai régióban, és a Raiffeisen csoport, az Uniqa, valamint a Strabag SE projektfejlesztő üzletágaiból jött létre. 2017-ben sor került a cég átstrukturálására, így új névvel, Strabag RE elnevezéssel működünk szinte ugyanazzal a csapattal, ugyanazokkal a fejlesztési területekkel. Leginkább a lengyel, cseh, szlovák, magyar, bolgár, román, illetve egyre inkább a szerb piacokon fejlesztünk főként irodaházakat, társasházakat és akár hoteleket is.

? Magyarországon tehát nem változott a csapat, és ugyanaz maradt a fejlesztési terület. Melyek ezek a területek, és miket fognak fejleszteni?

A Kerepesi úton már korábban is szó volt a K27 Kerepesi Business Center megépítéséről, a 2,3 hektáros területen fekvő üzleti negyed vegyes funkciót lát majd el, kialakításra kerül hotel, illetve irodaház, ahol a korábban tervezett 60 ezer négyzetméteres irodaterület helyett csak 30 ezer négyzetmétert fejlesztünk, valamint mintegy 200 lakóingatlant is terveztünk az épületbe. Ha az építési engedélyt megkaptuk, várhatóan a következő év közepén indulhat el a munka. Ezen kívül van egy irodaházprojektünk a Lajos utcában, egy társasházfejlesztésünk a Mester utcában, és közben folyamatosan keressük további lehetőségeket a lakáspiacon.

? Hogyan tudnak számolni azzal, hogy a jövő év végéig a szerkezetkész lakásokat még a kedvezőbb áfa mellett lehet értékesíteni, ez után azonban a 27 százalék lesz a mérvadó?

Nem igazán értem, hogy miért döntött a visszaemelés mellett a kormány, ha egy köztes, de 20 százalék alatti százalékot alkalmaznának, az még mindig kedvező lenne a piac számára. Nem látszódik, hogy nagyon túlfűtött lenne a lakás piac. A mi terveinket nem változtatja meg a magasabb áfa, más országok piacán is egyszer kisebb, máskor nagyobb a lakás piac mérete, a lényeg, hogy mindig van. Természetesen Magyarországon lesz valamilyen váltás, a jövő évben még mindenki igyekezni fog a vásárlással, ezt követően szükség lesz 1-2 évre, hogy normalizálódjon a piac, és mindenki újra hozzászokjon a 27 százalékhoz, vagy akár egy másik értékhez. Ezen az időszakon kell túljutnunk. Azt is látjuk, hogy jelenleg örült helyzetben van a piac, építőipari kapacitáshiány van, nincs elég munkaerő, így a projektjeink semmiképpen sem fejeződnek be 2020 előtt, hiszen legkorábban jövő év közepén tudjuk elindítani ezeket, és minimum másfél évre van szükség az építéshez. Nem kell sietnünk, és tudjuk, hogy bármilyen is lesz az új áfarendszer, már az fog vonatkozni a projektjeinkre.

? Gondolkoznak-e alternatív fejlesztési lehetőségekben, például magánkollégium, idősek otthona, hotel stb.?

A hotelpiacon jelenleg is aktívak vagyunk, és nyitunk a magánkollégiumok fejlesztése felé is. Hatalmas igény van az új hotelekre Buda-



pesten, hiány van a szállodai szobákból, kevés a kínálat a turisták és a lakosság számát tekintve. Ahogy a Budapest 2030 Konferencián is elhangzott a Wizz Air vezérigazgatójától, hosszú távon kétszer annyi turistára lehet számítani Budapesten, ez éves szinten 30 millió utast jelentene, ami pedig egyben a szállodai kapacitások növelésére való igényt is magával hozza.

? Nem igazán láttunk a budapesti irodapiac bérleti díjaiban nagyobb ugrást. Várható-e még emelkedés?

A bérleti díjak lassan és fokozatosan emelkednek, de ugyanabban az ütemben, mint az építési költségek. Milyen egy fenntartható bérleti díj? A fenntartható bérleti díj az, amit a helyiek meg tudnak fizetni. Nem az számít, hogy egy multinacionális cég mennyit tud fizetni, hanem hogy hosszú távon a helyi piac mit tud megengedni magának. Az építőipari túlfűtöttséget leginkább a kormányzati beruházások okozták, ami azért is szokatlan, mert általában, ha jobb időszakban vagyunk, az állam nem avatkozik be, inkább akkor indít projekteket, amikor a gazdaság kevésbé működik jól, szükség van a fellendülés generálására, mert egyébként senki nem akar beruház-

ni. Jelenleg viszont a kapacitások lekötésével azt idézték elő, hogy az építőipari költségek megemelkedtek, és közben vannak projektek, amelyek kikerültek a piacról, mert ilyen árak mellett nem lettek volna nyereségesek. Abban a különös helyzetben vagyunk, hogy van egy kedvező piaci környezet erős kereslettel, és vannak projektek, amelyeket mégsem tudunk megvalósítani. További probléma, hogy ez nemcsak Magyarországon van így, hanem például Horvátországban, Romániában, illetve szintén panaszkodnak az építőiparra Lengyelországban, és valamivel mérsékeltebben, de Ausztriában is gondot okoz az építőipari kapacitáshiány és a magas árak.

? Származik abból versenyelőnyük, hogy az anyacégük, a Strabag SE az európai piac egyik legnagyobb építőipari vállalata?

Ha az anyacég kapacitásai le vannak kötve, és nekünk be kell fejeznünk egy projektet, akkor elmegyünk máshoz, de ha van lehetőség rá, nem keresünk mást. Főleg, ha ugyanolyan árakról van szó, akkor inkább cégcsoporton belül építtetünk. Nekünk is versenyképesnek kell maradnunk, így számít, hogy ki milyen árakon végez el egy munkát.

Aki ma ingatlanosként panaszskodik, az váltson szakmát

EGY KÖZEL 300 EZER NÉGYZETMÉTERES INGATLANPORTFÓLIÓ KEZELÉSE, INGATLANÉRTÉKESÍTÉS, IRODAHÁZAK ÁTÉPÍTÉSE, ÉRTÉKBECSLÉS ÉS TANÁCSADÁS KÖZTÖTT TÖBBEK KÖZÖTT AZ ESTON INTERNATIONAL NEVÉHEZ, EZÁLTAL AZ INGATLANPIAC JELENTŐS RÉSZÉT LEFEDIK, ÉS SOK OLDALRÓL LÁTJÁK A PIACI VISZONYOKAT, LEHETŐSÉGEKET. ARRÓL, HOGY EGY ESETLEGES CIKLUSVÁLTÁS MIT OKOZNA A BEFEKTETÉSEKNÉL ÉS FEJLESZTÉSEKNÉL, VALAMINT A JELENLEGI KOCKÁZATOKRÓL AZ ESTON VEZÉRIGAZGATÓJÁT, SALAMON ADORJÁNT KÉRDEZTÜK.

? Mi történt ebben az évben az ESTON-nal?

A piaci környezet nagyon kedvező volt, minden területen folyamatosan bővülünk, egyre több megbízásunk van. A property management idén is nagyot nőtt, 100 ezer négyzetméterrel kezdtük az évet, jelenleg 300 ezer felett járunk, és még nincs vége az évnek. Amire büszke vagyok, hogy sikerült két frissen átadott „A” kategóriás irodaházat is megnyerni, az egyik a HillSide Offices, a másik az Advance Tower, emellett egy majdnem 60 ezer négyzetméteres logisztikai portfóliót is kezelünk, tehát a spektrum szélesedett. Több irodaháznak a teljes átépítését, a közösségi terek megújítását, gépészeti felújításokat csináltuk és csináljuk jelenleg is, a műszaki csapat is sokat erősödött, de az irodalizing, befektetés, ingatlanbecslés igazából jó, sőt jobb, a legjobb. Szerintem, aki ma ingatlanosként panaszkodik, az váltson szakmát.

? Pörög a piac, nagy az igény, közben erős verseny zajlik. Lehet még így pénzt keresni?

Árbevételben mindenki folyamatosan növekszik, mindenhol rekordok dőlnek, nemcsak az ESTON-nál, hanem másoknál is. Ugyanakkor nagyon versenyző a piac, és a megrendelőink ezt igyekeznek kihasználni, de ez természetes. Ha én ülnek a székükben, én is minél olcsóbban próbálnék bizonyos szolgáltatásokat megvásárolni. Mi pedig azon vagyunk, hogy ne kelljen túlzott kompromisszumot kötni se az ár, se a minőség vonatkozásában. 18 évvel ezelőtt volt egy ügyfelünk, akivel szóbeli megállapodásunk volt, de aláírt megbízási szerződésünk nem. A tranzakció lezárásakor felajánlottuk, hogy általa meghatározott jutalék fizetésével értékelje munkánkat. Az akkori, általános jutaléknál mintegy 20 százalékkal magasabb díjat fizetett azzal, hogy ezentúl minden lehetőséget hozzá vigyünk

először. Ez azóta is így történik, közel húsz éve ő az első, akit az új befektetési lehetőségekről értesítünk. Számunkra tehát nemcsak szlogen, hanem a mindennapi munka alapja, hogy a lényeg a bizalom, a stratégiai partnerség és a hosszú távú kapcsolat.

? Sok fejlesztés zajlik. Kell-e attól tartani, hogy egy esetleges ciklusváltással ezek bajba kerülnek?

A világ fejlődik, és higgyük azt, hogy a korrallal, ha nem is okosabban, de tapasztaltabbak leszünk. Az előző válságot sem látta előre senki, most sokan próbálnak jósolni, de senki nem látja pontosan, hogy mi fog történni. Egy hosszú konjunktúra után elkerülhetetlennek látszik egy korrekciós időszak, de ami korábban probléma volt, a nagyon magas árak, a buborékhatalás, a túlhitelezés, ez most nincs. A mostani áremelkedés betudható egy normál ciklusnak. Ha regionálisan szétnézünk, Budapest még mindig nincs túlértékelve, a bérleti díjak Varsóban magasabbak, a hozamok alacsonyabbak. Innen nézve nem kellene automatikusan jönnie egy válságnak Magyarországra.

Egy másik szempont, hogy az ingatlanpiac egyik alapja a hitelezés. Ha nagyon elindulnak felfelé a kamatok, akkor logikus, hogy erre a hozamok is reflektálnak. A befektetők által elérhető hozam általában a kamat és a piaci hozam közötti résznek valamilyen tőkeáttétellel számolt eredménye. Ha visszaemlékezünk 2007-2009 környékére, akkor jelentősen magasabb kamatkörnyezetben voltak hasonló hozamok, mint jelen pillanatban, és a fejlesztők nyereségesen működtek, a befektetők örültek a terméknek.

A szolgáltatási piacon tulajdonosként is tudomásul kell vennem, hogy ha a bevételemet nem tudom növelni, a munkaerőköltségem pedig nő, akkor ez a profitom rovására fog menni. Egyes befekte-



tőknek el kell fogadniuk, hogy kisebb marzssal tudnak dolgozni. Pár évvel ezelőtt senki sem tudta volna elképzelni, hogy a legnagyobb hazai ingatlanalapok ilyen alacsony hozamok mellett ilyen gyors ütemben tudnak nőni, és jelenleg a tőkebeáramlás ezekbe a termékekbe megállíthatatlannak tűnik.

? Mi vár a piacra?

Korábban általános volt, hogy jöttek-mentek a befektetők, átrendezték a portfólióikat. Most sem a nagy osztrák befektetők – akik régóta jelen vannak a piacon –, sem a magyar alapok nem adnak el, így azok az ingatlanok, amelyek ezeknél a tulajdonosoknál vannak, kikerültek a potenciálisan tranzaktálható állományból, de természetesen az irodapiaci statisztikákban továbbra is szerepelnek ezek az épületek. Éppen ezért a körülbelül félmillió négyzetméternyi új állomány könnyedén vevőre fog találni. A befektetők éhségét jól mutatja az is, hogy egy közeljövőben piacra kerülő belvárosi épületre már a megbízást követő első hetekben 6-8 telefonhívást kaptunk, pedig még csak a kizárólagos értékesítői mandátumunkról értesülhettek a piaci szereplők. A megbízó kérésére pályázati úton értékesítjük majd az adott irodaházat, amihez a nagyobb transzparencia miatt ragaszkodott az eladó. Nem gondolom, hogy a befektetők vásárlói lendülete a közeljövőben változni fog.

? Mi a legnagyobb kockázat most?

A nagyon konzervatív befektetők vonulnak ki elsőként a kockázatosabb, instabilabb helyzetet könnyebben előidéző országokból. Az biztos, hogy ha korrekció lesz, az kívülről fog jönni. Magyarországon a kereskedelmi bankok most viszonylag konzervatívan finanszíroznak, nem látjuk, hogy az ingatlanok túlffinanszírozottak lennének. A bankok fáziskéséssel mennek a piac után, és ma már nemcsak azt nézik, hogy mire adják a pénzt, hanem azt is, hogy kinek. A nagy piaci szereplők mindig visszafizették a hiteleiket Magyarországon, ezért elsőként őket kezdték el finanszírozni. Ma már elkezdett tárgulni a kör, de csak nagyon óvatosan lépnek a bankok. Korábban senki nem akarta beismerni, hogy baj van, ez egy kissé olyan, mint amikor becsukod a szemedet, nyomod a gázt, és drukkolsz, hogy zöld legyen a lámpa. Senki nem akarta tudomásul venni a válság alatt, hogy milyen korrekció kellene, ez volt a piac legnagyobb problémája. Más piacokon, például Londonban bátrabban piacra vitték a problémás ingatlanokat – akár 20-30 százalékos veszteséget elkönyvelve is –, de a céljukat elérték, a portfóliójukat megtisztították. Alapvetően hiszek abban, hogy a hazai piacnak jövőre is erős éve lesz, és úgy gondolom, a korábbi válság tapasztalatai alapján nem kell kétségbeesni, ha van elhatározás, akkor van lehetőség is a nehezebb idők átvészelésére.

Székely Ádám

NAGY TERVEI VANNAK
A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSNAK

AZ INFOGROUP MAGYARORSZÁG EGYIK LEGJELENTŐSEBB CSALÁDI TULAJDONÚ INGATLANFEJLESZTŐ ÉS BEFEKTETŐ CÉGCSOORTJA. A közel három évtizede sikeresen működő családi vállalkozás mára túl van az első generációváltáson, ami fontos mérföldkő volt a cég életében. Az alapító-tulajdonos családfőt, dr. Székely Istvánt ma már két fia segíti a cég irányításában, dr. Székely Attila a cég jogtanácsosa, az operatív ügyveze-



tést pedig idősebb fia, Székely Ádám látja el. A kilencvenes években jellemzően lakóingatlanokkal foglalkozó vállalatcsoport 2001-től profilt bővített, és kereskedelmi ingatlanok fejlesztésével is piacra lépett. 2012 óta komplex ipari beruházásokban tulajdonosi szerepvállalás és projektmenedzsment is erősíti a cég tevékenységeit, illetve 2013 óta aktív a kockázati tőkebefektetések területén, inkubátorházat is alapított kezdő vállalkozások támogatására.

Az InfoGroup legismertebb budapesti beruházása a Bartók Udvar, melynek 14 500 négyzetméteres első üteme „A” és „B” kategóriás irodaterületet, valamint kereskedelmi és raktárterületet foglal magában. A projekt folytatása a Bartók Udvar II., melynek átadása 2019-ben várható.

Tatár Tibor

ÚJ VÁROSRESZÉKET FEJLESZT

A FUTUREAL, MAGYARORSZÁG EGYIK LEGAKTÍVABB KERESKEDELMINGATLANFEJLESZTŐJEKÉNT az idei évben újabb grandiózus projekteket hozott a piacra. A cég vezérigazgatója Tatár Tibor, aki 2004-ben csatlakozott a Futureal Csoporthoz, majd 2005-ben lett a Futureal Development Zrt. vezérigazgatója. A cégcsoport kereskedelmi és irodafejlesztési tevékenységeit azóta irányítja.

2018 harmadik negyedévében átadták a Futureal fejlesztésében megvalósult 11 900 négyzetméter alapterületű Advance Tower I. irodaházat, miközben a második ütemben megvalósuló Advance Tower II. építése is elkezdődött, melynek átadása 2019 második felében várható.

Szintén gőzerővel zajlik a 65 ezer négyzetméteres Budapest ONE Business Park kivitelezése Kelenföldön, és Buda legnagyobb bevásárlóközpontja, az Etele Plaza is túl van a hivatalos alapkövetélen. A fejlesztő a pláza finanszírozására egy 150 millió euró értékű hitelszerződést kötött az UniCredit által vezetett banki konzorciummal, így a projektet az UniCredit és az Erste Csoport azonos arányban finanszírozza. Tatár Tibor a piaccal kapcsolatban optimista, úgy véli, egy piaci csúcs után sem kell feltétlenül visszaesésnek jönnie, akár 2-3 éven át is kitarthat a mostani jó hangulat.



Tiborc István

A BDPST GROUP TULAJDONOSA



AZ INGATLANFEJLESZTÉSSEL ÉS SZÁLLODAÜZEMELTETÉSSEL FOGLALKOZÓ BDPST INGATLANFORGALMAZÓ ÉS BERUHÁZÓ ZRT. – a BDPST Group anyavállalatának – tulajdonosa. A cégcsoport, holdingszerűen tulajdonolt leányvállalatain keresztül, beruházóként számos ingatlant birtokol, fejlesztési projektet menedzsel. A beruházások célja jellemzően az elmúlt évtizedekben végtelen leromlott állapotú épületek felújítása és turisztikai-szállodai funkciókkal történő megtöltése, majd üzemeltetése. A vállalatcsoport projektportfólióját folyamatosan bővíti részben új, részben korábban elakadt projektekkel, amelyeket szakmailag újrastrukturál és értékesít, vagy a kivitelezést követően üzemeltet, professzionális üzemeltetőnek továbbértékesíti. A BDPST Group érdekességébe tartozik többek között a műemléki felújítás alatt álló turai Schossberger-kastély; a badacsonyi Ranolder-villa; a Budapest belvárosában található MAHART-ház és a hozzá kapcsolódó épületegyüttes; a fővárosi Andrássy út 116. szám alatt található villaépület, amelyet a felújítást követően butikhotelként üzemeltet majd a vállalat; valamint a BDPST Group által újraindított visegrádi szállodafejlesztési projekt.

The smart approach



YEARS IN HUNGARY

office & industrial leasing ■ property management
project management ■ tenant representation
investment & portfolio management ■ valuation
market research studies ■ acquisitions

eston.hu

ESTON

A jó elhelyezkedésű, minőségi ingatlanokra fókuszálunk

MÁR TAVALY ÉV VÉGÉN MEGHALADTA AZ EZERMILLIÁRD FORINTOT AZ INGATLANALAPOK ÁLTAL KEZELT VAGYON ÖSSZEGE MAGYARORSZÁGON, SZEPTEMBER VÉGÉRE PEDIG MÁR AZ 1400 MILLIÁRD FORINTOT KÖZELÍTETTE, EZZEL MOSTANRA AZ INGATLANALAPOKBAN VAN A LEGTÖBB VAGYON A HAZAI BEFEKTETÉSI ALAPKATEGÓRIÁK KÖZÜL. HOGY MILYEN SZEMPONTOK JÁTSZANAK SZEREPET AZ ALAPKEZELŐI DÖNTÉSEKBEN, MILYEN VÁRAKOZÁSOKKAL TEKINTHETÜNK A KÖVETKEZŐ IDŐSZAK INGATLANPIACÁRA, ARRÓL DR. TÓTH NÁNDORRAL, AZ OTP INGATLAN ALAPKEZELŐ VEZÉRIGAZGATÓJÁVAL BESZÉLGETTÜNK.

? **Az utóbbi években folyamatosan növekszik a hazai ingatlanalapok által kezelt vagyon összege, és ebből az OTP Ingatlanbefektetési alap is nagyon jelentős szeletet hasít ki. Milyen stratégia mentén választják ki az ingatlanokat?**

Amikor 2,5 évvel ezelőtt új befektetési stratégiát állítottunk fel, két szempont volt fontos számunkra. Egyrészt, hogy az OTP-csoport-hoz méltó piaci részesedést foglaljunk el az ingatlanpiacon, másrészt, hogy elsősorban a minőségi ingatlanokra fókuszáljunk az irodaházak, valamint a logisztikai és a retail ingatlanok területén is. Fontos a megfelelő színvonal, ami az irodapiacra az „A” kategóriás épületek megvásárlását jelenti, de a logisztikában is a jó elhelyezkedésű új fejlesztésekre fókuszáltunk és fókuszálunk ma is. A retail szegmensben ezt az irányt erősíti legutóbbi tranzakciónk, a MOM Park megvásárlása is.

? **A magas minőségű épületek megvásárlásán túl volt olyan alapkezelő, aki egy felújítandó bevásárlóközpont teljes átépítésével vitt új terméket a piacra. A MOM Park esetében szükség van bármilyen felújításra?**

A korábbi tulajdonos itt már elkezdett egy CAPEX programot, melynek során többek között folyamatosan cserélték a burkolatokat, felújították a világítást, ezt a programot folytatjuk az ütemezésnek megfelelően. Továbbra is olyan ingatlanok megvásárlása a cél, amelyek a jelenlegi állapotukban is magas minőséget képviselnek, és folyamatos bevételt termelnek, azaz pozitívan járulnak hozzá az alapok hozamához.

? **Az idei évben arra is láttunk példát, hogy egy alapkezelő a kész termék megvásárlása előtt már az irodaház fejlesztésében is részt vett. A vásárlás mellett érdemes saját fejlesztésbe fogni?**

Forward dealt is lehet csinálni, a kérdés az, hogy az alap vállalja-e a kivitelezési kockázatot, illetve, ha vállalja, akkor ezt hogyan kezeli

a felek, mi a felelősségmegosztás, illetve erre az időszakra milyen hozamot tud biztosítani az eladó. Kisebbségi volumenű zöldmezős beruházásaink nekünk is vannak, de minden területen a már meglévő infrastruktúrát is fejlesztjük. A Hungária körúton egy irodaházat hamarosan befejezünk. Budaörsön logisztikai bázist hozunk létre, ahol a terület felét már bérbe adtuk. A Ráday utcai irodaház felújításánál például a cél egy „B” kategóriás épület színvonalát egy közel „A” kategóriásra emelni.

? **Alternatív eszközök, például magánkollégiumok, nyugdíjasotthonok nem jöhetnek szóba?**

A stratégia alapján a mostanihoz hasonló diverzifikált portfóliót akarunk tartani a későbbiekben is, így megfelelő befektetési lehetőség esetén elképzelhető, hogy más irányba is bővülünk, de pillanatnyilag nem tudok konkrét projektről beszámolni.

? **Mi most az elvárható hozamszint a különböző ingatlantípusoknál?**

Ha az általános prémium ingatlanokra vonatkozó piaci trendeket nézzük, akkor az irodapiacra 6 százalék körüli hozamszinten vannak az általunk megcélzott épületek. Logisztikában – figyelembe véve a sajátos körülményeket – 7,5-8,5 százalék körüli hozammal számolhatunk, retailnél szintén nagyjából 6 százalék érhető el. Hogy a későbbiekben ez hogyan alakul, az a hazai gazdaság és világgazdaság általános mutatóitól is függ. Úgy gondolom, hogy a következő években ezekről a szintekről nem lesz lényeges lefelé történő elmozdulás, legalábbis az alapok nem szeretnék ennél alacsonyabb hozamszinteken akvizálni. A fejlesztők, illetve az eladói oldal ezt persze más irányból közelíti meg.

? **Egy esetleges kamatemelés milyen hatással lehet a hozamokra?**



Nekünk elsősorban a befektetőknek biztosított hozamra kell koncentrálnunk. Ebből kiindulva, ha emelkedik az alapkamat, akkor az nagy valószínűséggel a mi hozamainkra, illetve a befektetők hozam-elvárására is hatással lesz. Nekünk gyakorlatilag a kockázatmentes állampapírhozamokkal kell konkurálni, ebből kiindulva a hatás többértű. Ha a likvid eszközeinknek így kedvezőbb befektetési lehetőséget tudunk a pénzpiacon teremteni, akkor ez nagy valószínűséggel az alapok hozamára is kedvező hatással van.

? Az irodapiacra van, aki a Váci úti házakra már 16-17 eurós átlagos bérleti díjakat prognosztizál a következő évre. Hol tartunk most az átlagos bérleti díjakban, és meddig folytatódhat az emelkedés?

Abban a szegmensben, amelyben nekünk irodáink vannak, ilyen mértékű növekedés nem várható a továbbiakban, de azt mi is látjuk, hogy a bérleti díj növekedése még nem állt meg. A 17 eurót a Váci korridorra nagyon magasnak tartom, figyelembe véve azt is, hogy a belvárostól való távolság a bérleti díjakra is hat. Van irodaházunk a Váci út elején, a Westend Business Center, és van a külső részeken is. Folyamatos a bérbeadás, de 18 eurós bérleti díj legfeljebb néhány prémium ingatlanban lehet. Előfordulhat az is, hogy van egy kisméretű, exkluzív iroda egy adott épületben, de nem valószínű, hogy egy nagyobb bérlő több ezer négyzetmétert ilyen áron vegyen ki, főleg a Váci korridor külső részén.

Ha hosszabb távra tekintünk, akkor a következő évben enyhe emelkedésre számíthatunk. A gazdasági növekedés miatt gyarapodnak a cégek, a bérbeadottság kimondottan jó, és egyelőre bérbeadási piac van. Mindenki próbál az árak miatt stabil, hosszabb távú szerződéseket kötni, nálunk is az 5-8 éves bérleti szerződések jellemzők.

? Bár a kilátások pozitívak, egyre nagyobb a verseny a még elérhető jó termékekért. Mennyire nehéz ezeket megtalálni a piacon?

Az ingatlanos kollégák nagyon profik, nagy energiákat fektetnek abba, hogy megtalálják ezeket a lehetőségeket, de a lehetőségek is megtalálják a társaságunkat. A legtöbb eladó kereskedelmi ingatlanal az ügynökségek megkeresnek minket, illetve van olyan ügylet is, ahol magukat az eladókat ismerjük, hiszen korábban már volt együttműködésünk, így ők is közvetlenül megkeresnek bennünket, még mielőtt a piacra mennének egy ingatlanal.

? Külföldi terjeszkedésben gondolkodnak?

Mindig is fókuszban volt a külföldi terjeszkedés lehetősége, ami különösen akkor kerülhet előtérbe, ha a hazai lehetőségek korlátozottabbá válnak. Elsősorban azok az országok jöhetnek szóba, ahol az OTP-csoport a leányain keresztül jelen van. Akvizíciós szempontból ezekben az országokban is számos vonzó lehetőség kínálkozik.

? Milyen kockázatokra kell odafigyelni a mostani piaci környezetben?

A világgazdasági környezet erősen befolyásolhatja az ingatlanpiacot és a pénzügyi piacokat. A Magyarország-specifikus tényezők is kihatnak az ingatlanpiacra, ez lehet makrogazdasági vagy éppen gazdaságpolitikai történés eredménye. Mi optimisták vagyunk a következő éveket tekintve. Tudatosan a kevésbé válságérzékeny, minőségi ingatlanokra fókuszálunk. Bár a portfólióink irodasúlyos, úgy diverzifikálunk, hogy a megfelelő hozamtermelő képesség és a kiszámítható, kiegyensúlyozott bevételszint biztosított legyen.

Tim Hulzebos

STABIL SZEREPLŐ

A COLLIERS INTERNATIONAL MAGYARORSZÁGI IRODÁJÁNAK ÜGYZEZETŐ IGAZGATÓJA, több mint 20 éves ingatlanpiaci tapasztalattal rendelkezik. 1995 óta él Budapesten, dolgozott a DTZ Hungary regionális vezetőjeként, valamint az ING ingatlanfejlesztési igazgatójaként. 2010-ben választották meg a jelenlegi posztjára, a szakember nevéhez köthető a 2009-ben megnyitott 46 ezer négyzetméteres Allee bevásárlóközpont fejlesztése és bérbeadása.



A Colliers International 1992-ben kezdte meg működését Magyarországon. A főként kereskedelmi ingatlanokkal kapcsolatos szolgáltatásokra specializálódott vállalat nevéhez számos irodaház és ipari ingatlan bérbeadása, ingatlankezelése köthető. Ide sorolható a Mill Park irodaház, ahol az összesen 36 ezer négyzetméter bruttó bérbe adható területtel rendelkező „A” és az októberben átadott „B” épületeinek ingatlankezelési feladatait látja el a Colliers. Ezen kívül közreműködtek abban, hogy a 25 ezer négyzetméteres Promenade Gardens első bérlője, a Celanese elfoglalhassa az épület egy részét, valamint hogy a Citibank Europe is beköltözhessen decembertől a Váci úti épületbe.

Tóth Nándor

HOLNAP MIT VESZNEK MEG?

A OTP INGATLAN BEFEKTETÉSI ALAPKEZELŐ ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA szeptember óta, korábban vezérigazgató-helyettesi pozíciót töltött be a cégnél, melyet az ingatlanbefektetési piac egyik legaktívabb hazai szereplőjeként tartanak számon.

Az alacsony betéti hozamkörnyezet miatt a magasabb hozamokat biztosító befektetési lehetőségek – mint például az ingatlanalapok – egyre népszerűbb eszközzé váltak a korábbi években. Az OTP egyik legnagyobb ingatlanalapja, az OTP Ingatlan Befektetési Alap, amelyhez még számos további alap tartozik, többek között a Prime, illetve az Ingatlanbefektetési Alap. Utóbbi az elmúlt egy évben is hatalmas növekedésről számolhatott be, 2017 szeptemberében 195 milliárdot, míg most szeptemberben 352 milliárd forintot tett ki a nettó eszközértéke, a folyamatosan beáramló tőke pedig egyre több ingatlan vásárlására sarkallja az alapot, júliusban például a MOM Park megvételére, vagyis 18 ezer négyzetméternyi irodaterületre és több mint 30 ezer négyzetméternyi üzlethelyiségre indulhatott el a versenyhatósági engedélyeztetés. A Prime Ingatlanbefektetési Alaphoz többek között olyan tranzakciók köthetőek, mint a Váci Greens 25 ezer négyzetméteres „B” épületének megvásárlása vagy a Nokia Skypark irodaház.



Török Árpád

ÚJRA ITTHON FEJLESZT



A TRIGRANIT VEZÉRIGAZGATÓJA. Korábban a Cushman & Wakefield magyarországi és görög irodájánál dolgozott, 2009 óta jelenlegi pozícióját tölti be, a vállalat azóta több mint 1 milliárd euró értékű finanszírozást allokált a mintegy 950 ezer négyzetméter területű ingatlanprojektjeire.

A TriGranit a közép-európai ingatlanpiac aktív fejlesztője, a cég 2015-ben a TPG Real Estate tulajdonába került, ekkor a fejlesztői tevékenységük befektetési célokkal is kibővült. Az idei évben újabb nagy változás volt a cég életében, az ingatlanbefektetésekkel foglalkozó Revetas és a Goldman Sachs Asset Management által kezelt alapok együtt vásárolták meg a magyar központú TriGranitot, a hazai piacon ez volt a második legnagyobb értékű tranzakció 2018 első felében. A cég teljes portfóliója 172 ezer bruttó bérbe adható területű eszközökből áll, ezek értéke meghaladja a 450 millió eurót, ebből 100 ezer négyzetmétert és 250 millió eurót tesznek ki a futó vagy tervezési fázisban lévő projektek. A krakkói Bonarka for Business irodakomplexum 8. épülete, valamint a budapesti Millennium Gardens 37 ezer négyzetméteres irodaház már kivitelezés alatt áll, utóbbinál júniusban került sor az alapkövetéltre.

Ungár Anna

MOST INDULNAK IGAZÁN

A BÉT-EN JEGYZETT BIF (BUDAPESTI INGATLAN HASZNOSÍTÁSI ÉS FEJLESZTÉSI) NYRT.

a magyar ingatlanpiac meghatározó portfólióval rendelkező, dinamikusan fejlődő társasága, mely több fejlesztést is végez. Igazgatótanácsának elnöke dr. Ungár Anna. A cég jövedelemtermelő ingatlanjait elsősorban iroda- és parkolóházak adják, az utóbbi időben azonban a lakás- és hotelfejlesztés is egyre hangsúlyosabbá vált.

A harmadik kerületi Harsány lejtő projektnél 180 építési telek eladását követően lakópark-fejlesztéssel folytatódott a beruházás, ahol az első ütem lakásainak értékesítése után a második ütem zajlik. Emellett még idén megkezdődhet a Budai Várhoz közeli lokációban egy exkluzív loft apartmanház kialakítása 300-400 négyzetméteres lakásokkal.



A BIF tulajdonában van egy Andrásy úti ingatlan is, ahol a tervek szerint 96 szobás butikhotelt alakítanak ki, míg a Bajcsy-Zsilinszky útra egy közel 30 ezer négyzetméternyi fejlesztést terveznek. A vállalat folyamatosan keresi a további hasznosítási lehetőségeket. A BIF célja, hogy szabályozott ingatlanbefektetési társasággá (SZIT-té) váljon. A cég tavaly év végén megkapta a SZIE státuszt, ami lényegében a SZIT előszobájának tekinthető.

Vágó László

ÉLEN AZ ÜZEMELTETÉSBEN



A STRABAG PROPERTY AND FACILITY SERVICES ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA,

2018 júliusától a STRABAG PFS közép-kelet-európai piacokért felelős vezetője. Korábban a Magyar Telekom ingatlanigazgatója volt, mára több mint 20 éves ingatlanüzemeltetési szakmában eltöltött tapasztalattal rendelkezik. A WING Zrt. és a német STRABAG PFS közösen hozta létre a hazai ingatlanüzemeltetési piacon vezetőnek számító, több mint egy évtizedes múltra visszatekintő STRABAG PFS Zrt.-t. A vállalat tevékenységének legfőbb részét az ingatlanüzemeltetés teszi ki, melyen belül műszaki üzemeltetéssel és infrastrukturális szolgáltatások nyújtásával foglalkoznak. A cég továbbá property menedzsment szolgáltatások nyújtásában, valamint vagyonkezelésben is tevékenykedik.

A társaság több mint 4 millió négyzetméternyi épületet és 10 millió négyzetméter külterületet kezel, a legjelentősebb ingatlanok között szerepelnek irodaházak, technológiai épületek, ipari ingatlanok, logisztikai parkok és bevásárlóközpontok.

A STRABAG PFS számos nagyvállalatot tudhat ügyfelei között, olyan hatalmas ingatlanvagyonnal rendelkező cégek portfólióját üzemelteti, mint a MÁV, a MOL, a Magyar Telekom vagy a WING.

Várkonyi Viktor

KEZÉBEN AZ ÉPÍTÉSZET JÖVŐJE

A GRAPHISOFT VEZÉRIGAZGATÓJA, A NEMETSCHKEK SE IGAZGATÓSÁGI TAGJA.

A GRAPHISOFT 2006-os ingatlanfejlesztési, valamint szoftver üzletágának szétválását követően az utóbbi ágazatot, az építőipari szoftverekkel foglalkozó német Nemetschek cégcsoport vásárolta meg. Várkonyi Viktor 2009 óta vezeti a GRAPHISOFT-ot, 2013-tól pedig bevásárolták a Nemetschek SE igazgatóságába is.

A magyar központú GRAPHISOFT kilépett az építészszoftver-piacról, amikor stratégiáját 2015-től kiterjesztette a teljes építőipari folyamatokat lefedő szoftverekre, ezért a vállalat új termék- és szolgáltatási kínálata lehetővé teszi a magyar építőipari folyamatok teljes digitalizációját. A cég nevéhez fűződik a világ első BIM szoftvere, az építészeti tervező ARCHICAD kifejlesztése, amelyet ma már további tervező és folyamatellenőrző eszközök egészítenek ki. Ezek a speciális szoftvermeg-



oldások segítik mind a beruházókat, mind a kivitelezőket a projektek költséghatékony és tervezett határidőknek megfelelő lefutásában. A különböző mérnöki szakágaknak adott megoldások biztosítják a megrendelői igényeknek való magas funkcionális és minőségi megfelelést.

Sokkal stabilabb a piac, mint 2008-ban volt

VAJON VÁROSI LEGENDA A 6 SZÁZALÉKOS IRODAPIACI PRIME YIELD? ÉS MIÉRT JÓ ÖTLET MÉGIS OLYAN ALTERNATÍV INGATLANBEFEKTÉSEKBE GONDOLKODNI, MINT A MAGÁNKOLLÉGIUM? TÖBBEK KÖZÖTT EZEKRE A KÉRDÉSEKRE IS VÁLASZT ADOTT TÖRÖK ÁRPÁD, A TRIGRANIT VEZÉRIGAZGATÓJA, AKI ARRÓL IS BESZÉLT, VAJON MITŐL FÜGG, HOGY MEDDIG TART A PIAC SZÁRNYALÁSA.

Dübörög a budapesti irodapiac, a város tele van darukkal. Vajon még mindig a felfelé ívelő szakaszban tartunk? Vagy valóban közel egy újabb recesszió, mint arra óvatosan ugyan, de többen is utalnak már?

Decemberben lesz két éve, hogy azt mondtam, nagyjából két évig nyugalom és konjunktúra lesz, annál előrébb nem igazán lehet látni. Ha a ciklikusság felől elméleti síkon nézzük, akkor nagy kérdés, hogy a ciklus mikor indult újra. Az észak- és nyugat-európai országokban a ciklus újraindulását 2010-12-re datálják, 7-9 éves ciklusokkal számolva így még előttünk áll egy-két jó év. Magyarországon azonban az újraindulás 2014-15-re tehető, így a hazai ingatlanpiacnak akár még három-négy vagy öt jó éve is lehetne. Ez az elmélet. A magyar ingatlanpiac azonban a magyar gazdasághoz hasonlóan önmagában nem trend-setter, hanem trendkövető, azaz kiszolgáltatt a világszerte zajló folyamatoknak. Ha az USA-ban vagy Nyugat-Európában gyengül a piac, akkor ez azonnal visszahat ránk. Ugyan a pozitív trend nem indult el a nyugati piacokkal párhuzamosan, a negatív trendek azonban azonnal begyűrűznek. Pozitív viszont, hogy mostanra a helyi tőke aránya jelentősen megnőtt a magyar ingatlanpiacon, ami mindenképpen egyfajta stabilitást jelent, hiszen ők egy esetleges kilengés esetén is a piacon maradnak. Ebből adódóan a mai magyar ingatlanpiac sokkal stabilabb, mint 2008-ban volt.

Tény azonban, hogy a FED elkezdte fokozatosan emelni az alapkamat szintjét, ami jelenleg 2,25 százalék, az EKB azonban ezt még nem követte le. A piac 2019 második félévére prognosztizál egy esetleges kamatemelést, amely, ha nem egyszeri, jelentős kamatemelésként valósul meg, hanem elnyújtva, előre tervezhető módon, akkor az nem fog sokkhatásként jelentkezni. Összességében azt gondolom, hogy nem lesz nagy probléma a következő 12 hónapban. A lengyel és a prágai irodapiac már meghaladta a 2008 előtti prime yieldeket, és Budapest is elérte azt a szintet. A következő 12 hónapban egyre több, kevésbé minőségű ingatlan hozamszintje is közelíteni fog a prime hozamszinthez. Ennek rendkívül egyszerű az oka: fogynak el a termékek.

Valószínűleg túl vagyunk az opportunisták időszakán. A nagy magyar intézményi befektetők nem a rövid távú forgatásban érdekeltek, hanem a hosszú távú tartásban, és ők sokszor hangoztatják, hogy náluk a 6 százalékos prime office a határ, lefelé.

Nagyon érdekes kérdés, hogy ez a magyar ingatlanalapoknál miért éppen 6 százalék. Sokan azt mondják, hogy ez egy irányított, önmegvalósítást célzó kommunikáció a befektető részéről, aki azt sugallja, hogy történjék bármi, ő nem fog 6 százalék alatt vásárolni. Másrésztől ennek van egy nagyon kézzelfogható, konkrét oka. Azt, hogy a befektető milyen hozamszintig tud lemenni, nagyban meghatározza a saját befektetőinek feléje támasztott nyereségelvárása. Ezen túlmenően az alapok által likviden tartott eszközök aránya is meghatározza ezt a szintet. Van, aki a folyamatos likviditás miatt csak alacsony kamaton tudja lekötni a pénzt, ezért a teljes befektetési volumenre vetített megtérülése rosszabb. De azt gondolom, hogy aki kitart amellett, hogy a magyar irodapiac semmilyen körülmények között nem vesz 6 százalék alatt, az nem fog tudni prémium terméket vásárolni, mivel a prime irodaház kategória be fog nézni, sőt már be is nézett 6 százalék alá.

A TriGranit a budapesti, fejlesztés alatt álló Millennium Gardens irodaház esetében is reálisnak tartja ezt a számot?

Igen!

Ha már TriGranit-fejlesztések. Milyen projekteken dolgoznak most?

A Millennium Városmegyei központ záróelemének, a Millennium Gardens irodaháznak, melynek idén júniusában tettük le az alapkövét, a mélyépítési munkálatai folynak. Tervünk szerint év végére érjük el a föld szintjét, és 2020 4. negyedévében adjuk át a 37 000 négyzetméter bérbe adható területű épületet. Krakkóban a Bonarka for Business (B4B) irodakomplexumunk 8., H épületének a napokban értek véget az épületszerkezeti munkálatai, és az I és J épületeknek az előkészítése is zajlik, egyenként 10 000 négyzetméter bruttó bér-



be adható területtel. Az épületek kivitelezése várhatóan 2019-ben és 2020-ban indul, amelyek jövőbeli átadásával a vállalat egyik zászlóshajó projektje egy 95 000 négyzetméter bérbe adható területű irodakomplexummá fog bővülni. Emellett a lengyelországi Katowicében a Silesia for Business (S4B) irodafejlesztés kivitelezése is elindul jövőre, amely két fázisban fog megépülni, összesen 40 000 négyzetméternyi bérbe adható irodaterülettel. Az említett projektekkel a TriGranit futó és tervezett projektjei a közép-európai régió három városában összesen több mint 100 000 négyzetméter bérbe adható területet tesznek ki mintegy 250 millió euró értékben.

Ezeket a konkrét projekteken kívül egy nagyobb pipeline kiépítésén dolgozunk Közép-Európa fővárosaiban és Lengyelország másodlagos városaiban. Telkek, valamint meglévő bővíthető vagy újra felépíthető eszközök akvizícióját értem ezalatt. A fő fókusz iroda- és alternatív lakóeszközökön (hospitality) van.

Egyre népszerűbbek most Magyarországon az alternatív befektetések. Hogyan látja ezt a piacot?

Igen, így van. Az egyre népszerűbbé váló magánkollégium-fejlesztések területén hasonló szinten vagyunk a lengyel és a cseh piaccal. Piaci alapon fejlesztett és működtetett idősok otthonára is nagy szükség lenne, de itt generációváltásnak kell még történnie, amíg ez el tud indulni. És harmadik blokként említhetem a piaci bérlakásprogramot, ahol azonban Lengyelország és Csehország sokkal előrébb tart. Régi vesszőparipám, hogy Magyarországon régen el kellett volna indulnia a piaci bérlakásprogramnak a régió más

országaihoz hasonlóan. Az emelkedő árak, az elvándorlás, a mobilitás növekedése miatt nagy igény van bérlakásokra.

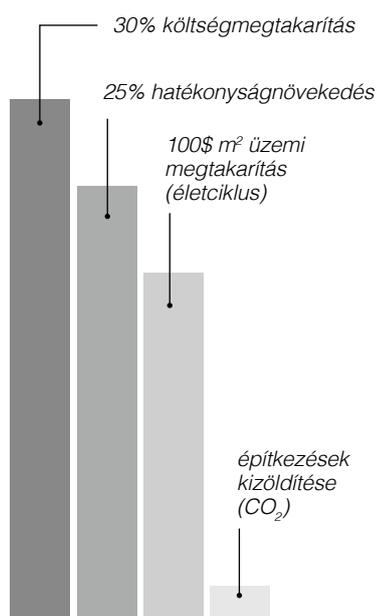
A nagy hazai tradicionális iroda- és kereskedelmiingatlan-fejlesztők közül talán egyedül a TriGranit az, aki nem szállt be a lakáspiacba. Miért?

A TriGranit több országban is fejlesztett lakásokat. 2002-ben adtuk át Budapesten a 310 luxuslakásból álló Duna-Pest Rezidenciákat, míg a lengyelországi Katowicében 2002–2009 között megépítettük az ezer lakásból álló Dębowe Tarasy lakóparkot. A tapasztalatunk tehát megvan. Részünkről azonban ez nagyon átgondolt stratégiai kérdés. 2008-ig a TriGranit önálló iroda- és kiskereskedelmi fejlesztések mellett multifunkcionális városközpontokat, hotel-, sport- és kulturális jellegű intézményeket, valamint lakásokat is fejlesztett. Jó példa erre a Művészetek Palotája vagy a zágrábi Sportaréna. A 2008-as válságkor a TriGranit többek között annak a portfóliótisztításnak is köszönhetette, hogy nemcsak túlélte a válságot, de minden évben fejlesztett is, hogy racionalizálta a szolgáltatási portfólióját – és ettől fogva csak iroda- és kiskereskedelmi eszközökre fókuszáltunk. Másrészt – és ez már bebizonyosodott – egy esetleges krízis esetén az „A” kategóriás irodaházak a legellenállóbbak. Ez persze nem jelenti azt, hogy új piaci igények megjelenésekor ne mérlegelnénk az új ingatlantípusok felé való nyitást, de míg például a mostanában egyre nagyobb keresletre számot tartó többfunkciós fejlesztéseket el tudom képzelni, a klasszikus lakásfejlesztést Magyarországon továbbra sem látom napirenden a TriGranitnál.

GRAPHISOFT: 30%-OS HATÉKONY- SÁGNÖVELÉS A MAGYAR ÉPÍTŐIPARBAN

Reicher Péter, régióigazgató GRAPHISOFT SE: „Az építőipar hatékonysága a világ legtöbb országában stagnál, nem követi a többi iparág innovatív fejlődését. Sőt, itthon különösen jellemző, hogy a tervezés, kivitelezés, üzemeltetés egymástól szinte függetlenül, elkülönülve működik. 2020-tól várhatóan jelentősen visszaesik a magyarok EU forrása, és prognózisunk szerint felértékelődnek azon vállalatok, amelyek építőipari tevékenységeiket integráltan, a legfejlettebb BIM alapú szoftverekkel végzik. A GRAPHISOFT ehhez a világ vezető BIM termékeit és szolgáltatásait kínálja Magyarországon is.”

BIM = megoldás az építőipar hatékonyságának növelésére



HIRDETÉS

Veres Tibor

A MAGYAR INGATLANMILLIÁRDOS

A WALLIS ZRT. TULAJDONOSA, IGAZGATÓ-TANÁCSÁNAK ELNÖKE. A CÉGET 1990-BEN KÉT EGYETEMISTA TÁRSÁVAL ALAPÍTOTTA. 2004-től kizárólagos tulajdonosává vált az eleinte külföldi autómárkák, számítástechnikai és ingatlancégek magyarországi képviselőivel foglalkozó Wallis vállalatnak. A cégcsoport folyamatos bővülésének köszönhetően Veres Tibor vagyona már bőven több mint 100 milliárd forintra becsülhető, mellyel rendszerint a leggazdagabb magyarok listájának elején szerepel, valamint az ingatlanfejlesztő, befektetési és kereskedelmi cégei révén évek óta Magyarország legfontosabb ingatlanmilliárdosai között tartják számon.

Ingatlanpiaci szempontból a Wallis csoport egyik legjelentősebb leányvállalata a WING Zrt. (korábbi nevén Wallis Ingatlan), amely az egyik legnagyobb magántulajdonban lévő magyar ingatlanfejlesztő, tevékenységi körükben irodák, ipari ingatlanok és bevásárlóközpontok megvalósítása és – a legújabb lakáspiaci szárnyalásnak köszönhetően – már lakóprojekt megvalósítása is szerepel. A Wallis számít a legjelentősebb színházfejlesztőnek a hazai piacon, de idén kitortek a hazai keretek közül, és Bulgária lett a nemzetközi terjeszkedésük első állomása, ahol azonnal 2 irodaházat is vásároltak, ami a tervek szerint tovább bővül a közeljövőben.



Waberer György

LÁTVÁNYOS FEJLESZTÉSEK



A WABERER'S INTERNATIONAL NYRT., AZ EGYIK LEGNAGYOBB EURÓPAI KÖZÚTI FUVARÓZÓ VÁLLALATÁNAK ALAPÍTÓJA, korábbi társtulajdonosa. Vállalkozásai egyebek mellett kiterjednek a logisztika, az ingatlanfejlesztés, a vámlogisztikák területére. 2016-ban eladta a Waberer's Internationalt, és az ingatlanpiaci aktív szereplőjévé vált. Az ingatlanpiaci szegmensben az érdekltségébe tartozik a BILK Logisztikai Zrt., amely az egyik legnagyobb logisztikai park a hazai piacon, és jelenleg több mint 182 ezer négyzetméter raktár- és irodakapacitással rendelkezik. Ezen kívül további irodafejlesztés is az érdekltségébe tartozik, idén kerülhet átadásra a XII. kerületi, 22 ezer négyzetméter bérbe adható területtel rendelkező Hillside Offices irodaház. A korábbi néhány évben a lakáspiacra is belépett, hozzá kapcsolódik a Rózsadombon mintegy 100 luxuslakás kialakítása a régi SZOT-szálló átalakításával. Emellett a Csepeli Szabadkikötőben 15 ezer négyzetméter ingatlan fejlesztése is hozzá köthető, valamint további 4 ezer négyzetméternyi raktárépület kialakítása van folyamatban a BILK-ben, vagyis az ingatlanprojektjeiknél közel 60 ezer négyzetméter területű ingatlan fejlesztése zajlik.

Everything changes.



STRABAG Property and Facility Services Zrt.
H-1095 Budapest, Máriássy u. 7.
Tel +36 1 299 2150 Fax +36 1 210 0095
info@strabag-pfs.hu
www.strabag-pfs.hu

HOF
AWARDS
BEST OF THE BEST 2018



Daruerdők, téglahegyek

FEJLESZTÉSEK

MESTER NÁNDOR

AKIEMELT KORMÁNYZATI ÉS ÖNKORMÁNYZATI, VALAMINT MAGÁNTŐKÉKBŐL MEGVALÓSULÓ BUDAPESTI FEJLESZTÉSEK, A LIGET BUDAPEST PROJEKT ÉS A NÉGY EGYETEMI VÁROS (DEBRECEN, MISKOLC, PÉCS ÉS SZEGED) IRODAI ÉS IPARIINGATLAN-FEJLESZTÉSEI IS BEMUTAKOZTAK OKTÓBERBEN A MÜNCHENI EXPO REAL-ON. HIBA LENNE AZONBAN LE-SZŰKÍTENI A TABLÓT CSAK EZEKRE, NINCS OLYAN INGATLANOS RÉSZTERÜLET, AHOL NE LENNÉNEK JELENTŐS FEJLESZTÉSEK, SZERENCSÉRE OTT IS ZAJLIK AZ ÉLET, AHOVÁ KEVÉS FÉNY VETÜL. EZEKET SZEDTÜK MOST EGY CSOKORBA.

Budapesten van egy-két kerület, ahol valószínűs daruerdőt látni, annyi a lakás- és irodaházi építkezés. Magántőke a forrásuk, nem úgy, mint a földfelszínen és a föld alatt zajló infrastrukturális beruházások zöménél, ahol még egy ideig a nyitott brüsszeli pénzcsapok jóvoltából haladnak vagy haladgatnak a munkák.

A legnagyobb ívű vegyes funkciójú fejlesztés a Gránit Pólus nevéhez fűződik: a Westendtől északra lévő 94 ezer négyzetméteres telekre szeretné kialakítani a Central Parkot (irodaházak, üzletek, lakások, szállodák, vendéglátás, szolgáltatások, park). Egyelőre alkudozik a fővárossal és a kormánnyal, ugyanis a projektet kiegészíti a Ferdinánd híd felújítása és egy pár irodaházból álló mini kormányzati negyed.

Kérdés, hogy milyen költségeket, esetleg munkát akarnak ráerőltetni a cégre az asztal túloldalán.

LAKÁS

Angyalföldön minden második utcában munkazaj veri fel a csendet kora hajnaltól késő estig. A lakásfejlesztőknek dolgozó kivitelezők utolsó rohamát élik át a kerületek. Hasonló motollák működnek a VIII., IX., XI. kerületben és persze a XIII. kerület egészében. Összesen mintegy 20 ezer lakás van építés alatt vagy tervben. Jó pár megyeszékhelyen és a Balatonnál is hasonló képet lá-

tunk, ott is több lakóparki beruházás zajlik. A legintenzívebb építkezések az ipari központokban (Győr, Debrecen, Székesfehérvár) történnek.

IRODA

Budapesten nagy hajrában vannak az irodaház-fejlesztők is, a Váci úti irodafolyosó még mindig nem telt meg. A Horizon Development szeptemberben vágta át a szalagot a Promenade Gardensnél, egyetlen négyzetméter sincs bérlő nélkül a 25 400 négyzetméteres házban. A GTC tavasszal avatta a White House-t, ott még nem minden centi foglalt. Ugyanez a cég a Dózsa György úti csomópontnál megszerzett

„Hüha-érzés várja azt, aki két-három évig kibírja plázalátogatás nélkül, majd végigmustrálja az akkori kínálatot. Vagy azért, mert teljesen új központokba tér be, vagy azért, mert a régiek totális ráncfelvarráson esnek át addigra.”



egy nagyobb telket, de ott még nem történt meg az első kapavágás. A legnagyobb dobása az Árpád hídnál lesz: The Twist néven igazi ikonikus toronyházhoz kapott engedélyt még a nyár elején. Átellenben az ősz elején végre nagyobb sebességre kapcsolt a HB Reavis AGORA komplexuma, jövő tavaszra talán kijön a földből az első irodatömb. Pár lépésre onnan a Skanska megkezdte a Nordic Light harmadik, befejező ütemét. Kifelé haladva, a CPI elkészült a Balance Loft-jával, és jól halad a Balance Hall nevű szomszédal. Mindkét irodaházban „nagyon okos” és nagyon környezetbarát műszaki megoldásokat vetett be. A közelben az Atenor hozzálátott a Váci Greens utolsó két egységéhez.

A belvárosban a Futureal átadta a Nokia új központjának helyet adó házat a Corvin Sétány végén, és elkezdte az ottani utolsó irodaprojektjét. Közben igyekszik nagy mágnesebélőket találni a kelenföldi BudapestONE-hoz.

A Hungária körút végre ismét irodai desztináció lesz: a WING elkészült az egykori Material Center átépítésével és a Telekom székházával, az Atenor nekilátott a volt Százados úti kenyérgyár helyére tervezett 72 ezer négyzetméteres Arena Business Campus irodakomplexumnak, a Skanska pedig elkezdte leporolni a Gyáli úti felüljárójához megálmodott Scandinavian Gardens beruházás terveit.

Budán a Market lassan takaríthat a Hillside Offices-nél, a MOL lerakta az alapkövet a

IRODAHÁZ-ÁTADÁSOK 2018-BAN

időszak	név	GLA (m ²)	fejlesztő
Q1	Markó Irodák 9	2630	Bonemo
	Váci Greens D	15 650	Atenor
Q2	Graphisoft Park South	13 000	Graphisoft Park
	GTC White House	21 560	GTC
	Promenade Gardens	22 500	Horizon Development
Q3	Advance Tower I.	11 340	Futureal
	EcoDome	4830	Redwood
	Mill Park	36 000	Skanska
	Telekom-székház	58 800	WING
Q4	Corvin TS Park I.	14 400	Futureal
	Hill Side Offices	20 850	Green Urban Elegant
	Hungária Center	6922	OTP

Forrás: BRF

BudaParton elképzelt óriási Campus épületéhez, a WING szemben a tudományos park második tömbjét készíti elő. A Szerémi úton és a Budafoki úton is újabb irodaházaknak alakítják ki a telkeket.

RETAIL

Húha-érzés várja azt, aki két-három évig kibírja plázalátogatás nélkül, majd végigmustrálja az akkori kínálatot. Vagy azért, mert teljesen új központokba tér be, vagy azért, mert a régiek totális ráncfelvarráson esnek át addigra. Legalábbis ezt ígérik a mindig lelkes marketingesek, amikor a beruházásokról kérdezik őket. Könnyű nekik, ott vannak előttük a grandiózus tervek a betonba öntött milliárdokról, már csak fel kell olvasni azokat.

Ám még mielőtt elállna a lélegzetünk, tegyük hozzá: megkésztett reakció ez arra, hogy

egyrészt tényleg megnőtt a ruhára, cipőre, műszaki árucikkekre elkölthető jövedelem, másrészt sebesen hízik az online vásárlás aránya, ami akkor is elvon vásárlókat a plázáktól, ha a marketingesek ezt sohasem fogják hivatalosan elismerni. Az épületekre persze azért is költeni kell, mert elavultak, a rendszerváltás után a megyeszékhelyeken felhúzott plázák vagy centerek sokat fogyasztó, belül rossz helykiosztással működő és a dizájn tekintetében sem vonzó monstrumok lettek. A láthatáron lévő újak természetesen sokkal többet tudnak majd. A mostani masszív kiskereskedelmi piac végre döntésre sarkallta a tulajdonosokat, főleg az Indotek Csoport vezetőit, akik látványos akcióba kezdtek Budapesten és több nagyvárosban. A fővárosi Csepel Plaza teljesen új arcot kapott kívül és belül, itt a számla egymilliárd forint. A jól hangzó érvelés

A HELYED, AZAZ A FŐVÁROS ÚJ ÉLETTERE



A Property Market fejlesztésében megvalósuló BudaPart vegyes funkciójú városnegyed projekt első ütemének kivitelezése már zajlik, átadások 2019 folyamán várhatóak. A Kopaszi-gát szomszédságában jelenleg négy, vízparthoz közeli társasházban 635 lakás, valamint egy több mint 20 000 négyzetméter bérbe adható területtel rendelkező irodaépület kivitelezése zajlik a szükséges infrastruktúra kialakításával együtt.

A projekt sikerének egyik kulcsa a közlekedés fejlesztése. Év végére elkészülünk az egyik vállalásunkkal, a fonódó villamos-hálózat meghosszabbításának tervezettségével. A tervek szerint a BudaPart lesz a villamos egyik végállomása, így közvetlen kötőpályás kapcsolatot teremtve a belvárossal, Újbudával és a metróhálózattal. A jelenlegi tömegközlekedési járatok sűrítésén, útvonalmódosításán dolgozunk. A Rákóczi hídra való fel-

hajtás csomópontjait fogjuk még bővíteni. Mindemellett tudatosan formáljuk a kiskereskedelmi és szolgáltató egységek bérlői mixét, hogy az első beköltözők és itt dolgozók mindennapjait támogassa.

A BudaPart GATE irodaház 40%-a már bérlőre talált, ami egy jövő év végén átadásra kerülő irodaépületnél azt mutatja, hogy a terület mágnesként vonzza a mai kor kihívásainak megfelelően akaró, modern hr-politikával rendelkező cégeket, akik tudatosan elébe mennek a fiatal munkavállalók igényeinek. További irodaépület lesz hamarosan elérhető az 54 hektáros fejlesztési területen, az alaposan végiggondolt koncepció és ütemezés szerint szintén a Dombóvári út mentén.

A BudaPart OTTHONOK iránt nagy a kereslet, az épülő lakások 90%-a kelt el, és hamarosan újabb épülettel érkezünk a kínálatba. Ez mutatja, hogy az ingatlan még mindig a hosszú távon jövedelmező, biztos befektetések közé tartozik, a BudaPart ügyfeleinek harmada ilyen céllal érkezik. Mind a magáncélú, mind a befektetési célú vásárlók számára vonzó a Duna-part közelsége, az öböl nyugalma és a magas zöldfelületi arány, valamint a hamar elérhető belváros és a magas építészeti minőség. Még idén egy újabb lakóépület lakásai lesznek elérhetőek.

A bérbeadásból származó bevételeken felül ráadásul érték növekedéssel is számolhatnak a vevők, a lokációnak köszönhetően. A havi bérleti díjak rendszeres, az állampapírok hozamánál magasabb passzív bevételi forrást jelentenek. Hasznosítást illetően leginkább a hosszú távú lakáskiadás feltételei adottak a BudaParton, hiszen számos irodaépület veszi körül a lakóépületeket, s az ott dolgozó munkavállalók is potenciális bérlők.

A városnegyed ikonikus székháza, az olajipari vállalat saját beruházásában készülő MOL Campus átadása 2021-ben várható. Az épület olyan műszaki és építészeti minőségben valósul meg, melynek eredményeképp nem csupán a főváros, hanem az egész régió legmodernebb irodaháza lesz.

Az itt kialakuló közösség formálásának támogatása a fejlesztő egyik legfontosabb terve. A Property Market munkáját legutóbb Londonban, az European Property Awards díjátadón „Mixed use development” kategóriában ismerték el.

REAKCIÓT KÖVETELNEK

A műszaki elavultságon kívül számos más oka is van annak, hogy eljárt az idő a kilencvenes évek végén és az ezredforduló környékén épült üzletközpontok felett. Túl sok volt bennük a viszonylag kis alapterületű, ezért fajlagosan drágábban bérelhető bolt. A nagy márkáknak akár éveket is várniuk kellett, míg a megszokott, több száz vagy ezer négyzetméter is meghaladó területre jutottak. Kezdetben a plázák nem figyeltek arra, amit ma unostalan ismételnének: a vásárlói élményre. Mi is ez? Annak érzékelése, hogy törődnek a vevővel, korszerű az áruk és szolgáltatások találása, programok csábítják a központba az embereket, a boltokon belül maguk ellenőrizhetik az áruk árát és minőségét különféle eszközökkel, az eladók pedig eladóként és nem árufelvigyázóként viselkednek.

szerint „az épület egy mai, friss dizájnkoncepciónak megfelelő átalakítása fontos lépés volt az új bérlők és új vásárlóközönség megszólításának irányába”. Lefordítva: a régiekkel nem tudtak elegendő profitot termelni, és nem kígyóztak hosszú sorok a bejutásra várva.

Vidéken első ütemben 2,5 milliárd forintot önt négy központjába a csoport. A marketingtervekben a vonzerő növelését jelölték meg célként Zalaegerszegen, Sopronban, Szegeden és Debrecenben. Biztos, hogy ezekben is megjelennek majd a nagy nemzetközi márkák, legalábbis jó pár azok közül, amelyeket látva már szinte kínálati egyhangúságról beszélhetünk a hazai plázapiacra. Nagy dobás lesz Zalaegerszegen és Sopronban, hogy sikerült leszerződtenni az Auchant, ez lesz a francia hálózat első két egysége Nyugat-Magyarországon.

Mindegyik plázában bővítik az ételudvar palettáját. Jövőre Veszprém, Szolnok és Kaposvár jön a sorban, ott is hasonló látványos beruházások indulnak.

Budapesten sokkal jobb a helyzet, bár jó néhány plázára igaz, hogy kevés a ráncfel-



varrás, inkább nagyműtét kell, de gyorsan. Ilyen Óbudán az ősközületnek számító Flórián, itt főleg akkor lesz élet-halál kérdés a megújulás, ha valóban megépül az egy kilométerre onnan tervezett Aquincum Center (ez még csak munkanév – a szerk.). Az új ECE-központ nem jön jól sem a Bécsi út elején lévő Eurocenter Óbudának, sem a csillaghegyi Csillagvárnak, mindkettő visszaesésre számíthat. A németek ugyanis profi üzemeltetők, ezt már bebizonyították az összes hazai Árkádnál, és az újdonságnak itt is nagy ereje lehet a módosabb óbudai hegyvidéki családok körében.

Nincs mitől tartania Budafok favoritjának, a Camponának. Tulajdonosai annyira magabiztosak, hogy megaépítkezésbe kezdtek, nem kevesebb mint 30 ezer négyzetméterrel toldják meg az amúgy sem kicsi épületet. A fejlesztési koncepció szerint a földszinti alapterületet mintegy 10 ezer négyzet-

méterrel, míg az emeletit csaknem 21 ezer négyzetméterrel tervezik bővíteni. Egyelőre nem feltétlenül akarnak teljes újabb szintet az épületre, de a tervek szerint elképzelhető, hogy az új homlokzat kialakításával egy időben második emeleti vendéglátóegységet és teraszrészlet alakítanak ki a pláza tetején. Ehhez a kereskedelmi funkció miatt növelik a parkolóhelyek számát is.

Dél-Buda másik ásza lehet az Etele Plaza, a Kelenföldi pályaudvar köré fölhúzott új központ. A Futureal kicsit csúszó beruházása most már jól halad, és életerős lehet a szintén általa fejlesztett irodapark, valamint a közlekedési gócpont miatt. Szinte garantált, hogy naponta mintegy 40 ezren keresik fel abból a 165 ezerből, akik áthaladnak ezen a csomóponton (M4 metró végállomás, buszpályaudvar, 1-es villamos végállomása, vasút, M1-M7 autópálya bevezető szakasza). Az 54 ezer négyzetméter bérbe adható terület-



KIADÓ IRODÁK!

SZERETNÉ EZT A PANORÁMÁT ÉLVEZNI?

📍 BUDAPEST, MAGYARORSZÁG

**37 000 m²
GLA**

**TERVEZETT
ÁTADÁS
2020**

TRIGRANIT



FÓKUSZBAN A NYUGDÍJASOK

A bevásárlóközpontok marketingesei kénytelenek lesznek elővenni tankönyveiket, és kinyitni a „Hogyan nyerjük meg az idősebb korosztályokat?” című fejezetnél. Egyre nyilvánvalóbb ugyanis, hogy az idősödő lakosság, főleg a fejlettebb dunántúli és közép-magyarországi városokban, önálló célcsoport. Már nem elég hétfégi családi napot szervezni, ahová a nagyszülők elviszik az unokákat. Az idősek maguk is fogyasztók, csak egyedi stratégiákkal lehet több költségre ösztönözni őket. A KSH nyár végén közzétett tanulmánya szerint az idősebb, magasabb nyugdíjjal rendelkező csoportok hazánkban is többet költenek szabadidős tevékenységekre (például utazás, színház, hangverseny, kis háziállatok, gyógyszerek, szemüvegek, kertészkedés, ajándéktárgyak). Ezek a csoportok így a jövőben növekvő figyelmet érdemelnek, és ezt a vásárlóerőt célszerű lenne „megnyerni” a bevásárlóközpontok számára.

tel ez lesz a főváros harmadik legnagyobb bérbe adható területtel rendelkező bevásárló- és szórakoztató-központja, egyben a budai oldal legnagyobb plázája. Két év múlva, 2020 karácsonyán már ott vásárolhatjuk meg az ajándékokat.

Új nevet kell ízelgetniük a kispesztieknek: a jól futó Diófa Alapkezelő Zrt. süllyesztőbe küldte az Europarkot, helyette Shopmark lesz a célpont a bevásárláshoz. Külső-belső átalakítás és némi koncepcióváltás is volt, az átadást október végére kellett csúsztatni az augusztus helyett. A nagy projekteket sorozatban nyerő KÉSZ Zrt. volt a kivitelező, a cég gyakorlatilag teljesen átépítette a 20 éves épületet.

IPARI

2018 közepéig három logisztikai parkban adtak át új csarnokot, több mint 30 ezer négyzetméter összterülettel (ebből 25 691

négyzetméter raktár, 4564 négyzetméter iroda). Az egy évvel korábban mérthez képest ez jelentős (közel 30 százalékos) visszaesést tükröz, de az év végéig több nagy alapterületű egység befejezését tervezik. A legnagyobb átadott új épület az Inpark Páty területén áll, és az Euronics raktározási céljait szolgálja (12 200 négyzetméter).

A már fejlesztés alatt álló, 113 ezer négyzetméternyi logisztikai ingatlan zömét (100 ezer négyzetmétert) várhatóan még idén átadják. Ezzel az éves fejlesztési volumen a 2017-eshez képest 11 százalékkal erősödik. A legnagyobb mértékű bővülés az Üllő Airport Logistics Centerben várható; itt két csarnokban 85 ezer négyzetmétert vehetnek használatba a bérlők az év végéig.

A Prologis a nyár végén megkezdte egy új, 10 000 négyzetméteres spekulatív épület fejlesztését a Prologis Park Budapest-Harbor területén, melynek átadása várhatóan

2019 első negyedévében lesz. Ez lesz a cég első olyan logisztikai ingatlanja térségünkben, amelyet BIM (Building Information Modeling) módszerrel terveztek.

Egyre nagyobb sebességre kapcsol, és folyamatosan új ipari parkokat ad át üzemcsarnokok vagy raktárak fejlesztésére az állami NIPÜF Zrt. Idén már a harmadik logisztikai központ építését fejezte be, ezúttal Zalaegerszegen. A most elkészült épületnek helyet adó telken kívül a cég további 62 hektárnyi építési területet vásárolt a Zalaegerszeg északi részén elterülő ipari parkban, ott összesen 249 ezer négyzetméternyi ipari ingatlan kaphat helyet. Az állami matufejlesztő zalaegerszegi beruházása Közép-Európa egyik legnagyobb iparpark-fejlesztési programjának a része. Ennek során a következő években több százmilliárd forint értékű gyártó- és logisztikai létesítmények jönnek létre.

AIRBNB – ÁLDÁS VAGY ÁTOK?

AZ AIRBNB KOCKÁZATA MAGYAR JOGI KÖRNYEZETBEN



dr. Szilágyi Orsolya,
ügyvéd, Sárhegyi és
Társai Ügyvédi Iroda

Rejt-e veszélyeket az Airbnb-zésre vásárolt lakás?

Az Airbnb-re vásárolt lakás kockázata elsősorban még mindig üzleti; kérdés, hogy a jelenlegi erős kereslet erre meddig fog fennállni. Az általános szabályozási környezet olyan módon nem korlátozó jellegű, ami az Airbnb ellehetetlenítése irányába mutat. Bizonyos helyi önkormányzati szabályozásoknál figyelhető meg a törekvés, hogy a lakások Airbnb-célú üzemeltetéséhez a rendeltetésváltózási, illetve településképi bejelentési kötelezettséggel biztosítsák, hogy a társasház véleményt nyilváníthat ebben a kérdésben a kötelező bejelentések társasházi közgyűlési támogató határozathoz kötésével.

Milyen lehetőségei vannak a társasháznak az ilyen üzletmenet kizorítására?

A társasházi törvény nem tartalmaz jelenleg olyan korlátozást, hogy a lakás szálláshely célra történő használatához (akár rövid, akár hosszú táv) szükséges a közgyűlés hozzájárulása. Nincs ugyanis egyértelmű állásfoglalás arról, hogy a rövid távú szálláshely-szolgáltatás nem lakáscélú használat. Egyes helyi önkormányzatok előírják, illetve a társasház szervezeti és működési szabályzatában előírhatja, hogy a lakás ilyen célú használatához közgyűlési jóváhagyás kell. Ugyanakkor a bírósági gyakorlat még mindig azt az irányt követi, hogy a társasházi törvény rendelkezései kőgenssek, így egy a törvényben jelölt kötelezettségekhez képest szigorúbb lakáshasználati feltétel támasztása adott esetben sértheti a kisebbségi jogokat, főleg, mivel a lakáshasználatot kapcsolatos törvényi rendelkezésekhez képest szigorúbb rendelkezéseket a törvény kifejezetten tiltja.

Vannak konkrét példák?

Vidéken az Airbnb-jelenség nem annyira zavaró, legalábbis jelentős sajtóvisszhangja nincs. A budapesti belvárosi kerüle-

tekben ismert a bulinegyed problémája; ütköznek a lakók és az üzletszerű szálláshely szolgáltatók érdekei. A VI. kerületi önkormányzat hozott olyan helyi rendeletet, mely az Airbnb célra használt lakáshoz többletparkoló meglétét kívánja meg, így többletköltséget okozva. Ugyanitt figyelhető meg a törekvés a társasház hozzájárulásának biztosítására a rendeltetésváltózási, illetve településképi bejelentési kötelezettség kapcsán.

Hogy lehet megelőzni? Új építésű ingatlanoknál direkt ilyen az Alapító Okirat?

A társasházakban a szervezeti és működési szabályzatban rendelkezhet a közösség a külön tulajdonban álló ingatlanok használatának bizonyos korlátozásáról. Ugyanakkor ez egyfelől a törvény kőgens jellege miatt aggályos lehet, másfelől ezek nem kikényszeríthető rendelkezések, hiszen a közösségnek nincs arra megfelelő eszköze, hogy az SzMSz-ben előírt magatartást (vagy annak hiányát) szankcionálja. Láttam olyan SzMSz-t, amelyben kötbér volt erre az esetre kikötve, azonban ennek az érvényessége kérdéses. Egyfelől a pénzbírság kiszabásának tilalmára ebben a körben már van bírósági határozat, másfelől, ha a biztosított tilalom tekintetében a bíróság megállapítja, hogy a kisebbség jogait sérti, akkor a kötbér sem követelhető. Az SzMSz is közgyűlési határozat, így esetleg segíthet az, ha a megtámadására nyitva álló relatív rövid határidő eltelt (pl. a tulajdonos már így vette a lakást, a SzMSz-tilalommal és kötbérrel együtt), de az új közgyűlési határozatok vagy már elfogadásra sem kerülnek a szükséges minősített többség miatt, vagy azokat az érintett megtámadja, és sajnos ez legtöbbször az összehívás szabálytalansága miatt el is vészik.

Van veszély arra, hogy egyéb szabályozási módszerekkel kizorítsák az Airbnb-ző tulajdonosokat?

A központi szabályozás elsősorban az üzletszerűséghez kapcsolódó adóbevétel biztosítását látta szükségesnek. A társasházak, illetve a lakók lobbija nem annyira erős, hogy központi szigorító jogalkotást eredményezzen. A helyi viszonyok mások, az önkormányzatok megkísérelnek egyensúlyra törekedni, de az Airbnb ellehetetlenítése nem céljuk, hiszen az a turisztikai forgalmat csökkentené. Azt ugyanakkor nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy a nemzetközi trendben erősödik az Airbnb-ellenesség. Ennek oka az, hogy az Airbnb sok érdeket sért; a lakóké, a szállodaiparét, továbbá mesterségesen emeli a lakások értékét egy túl magas értékre, ami a lakáshoz jutást nehezíti. Így nem kizárt, hogy a külföldi megoldások előbb-utóbb ide is elérnek.

Komoly gondban az építőipar

ELJÖTT A KORSZERŰSÍTÉS IDEJE

HORNYÁK JÓZSEF

A LEGNAGYOBB PROBLÉMÁT A MUNKAERŐHIÁNY JELENTI AZ ÉPÍTŐIPARBAN TEVEKENYKEDŐ VÁLLALATOKNAK, DE A KAPACITÁSHIÁNY, AZ ALAPANYAGÁRAK EMELKEDÉSE, VALAMINT AZ ELLÁTÁSI LÁNCBAN JELENTKEZŐ PROBLÉMÁK IS KOMOLY FEJTÖRÉST OKOZNAK. A PROBLÉMÁKAT BERUHÁZÁSOKKAL LEHETNE ORVOSOLNI.

Az év első felében folytatódott a dinamikus növekedés az építőiparban, amit az épületek és az egyéb építmények felhúzása egyaránt hajtott. Augusztusig több mint 20 százalékkal bővült az építőipari termelés az előző év azonos időszakához viszonyítva. Az épületeknél ipari, kereskedelmi és lakóépületek építése, az egyéb építményeknél továbbra is út-, vasút- és közműépítések eredményezték a növekedést. A termelési adatok alapján tehát úgy tűnik, hogy az építőipar hasít, és a növekedés tovább folytatódhat a következő időszakban, amit az új megrendelések is alátámasztanak. A szerződésállomány gyors ütemben bővül, igaz, az épületek építésére vonatkozó megrendeléseknél komoly fékezést láthatunk, miután a kedvezményes lakásáfat jövő év végével eltörlik.

A kedvező építési számok mögött azonban számos probléma húzódik meg. Mindezek közül a legfontosabb, hogy az építőiparban dolgozó vállalatok soha nem látott munkaerőhiányra panaszkodnak. A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) adatai szerint 4300-an hiányoznak az építőiparból, vagyis ennyi a bejelentett üres álláshelyek száma, a szakmai szervezetek azonban legalább 30-

40 ezerre teszik a létszámlhiányt. Ez utóbbi becslést támasztja alá, hogy a felmérések szerint a cégek több mint 60 százalékát érinti ez a probléma, és az építőipar az a szektor, ahol a második legnagyobb a felvételi szándék, ami oda vezet, hogy szinte mindegyik építkezés csúszik. Sőt, már arra is volt példa, hogy a munkaerőhiány miatt nem kezdtek bele korábban eltervezett építkezésekbe.

A munkaerőhiány folyamatosan felfelé hajtja a béreket, ezzel azonban nagyrészt csak egymástól viszik el a munkavállalókat a szektorban tevékenykedő vállalatok. Igaz, a bérfejlesztéseknek köszönhetően némileg szűkül a különbség a nyugati bérek és a hazaiak között, ennek köszönhetően pedig vannak, akik úgy dönthetnek, hogy hazajönnek Magyarországra, de létszámuk csekély. A világgazdasági válság kirobbanása után ugyanis az építőipar volt a kivándorlással leginkább érintett szektor, nemcsak azért, mert alacsony kereseti lehetőséget biztosított, hanem azért is, mert a szektor gyakorlatilag összeomlott, és gyors ütemben nőtt a munkanélküliség az építőipari dolgozók körében. A mostani gyors béremelés segít tehát leginkább a munkavállalók megtartásában,

és azok a cégek, amelyek gyorsabban tudják növelni a kereseteket, el is csábíthatnak munkaerőt a konkurens vállalatoktól. A szaktudást igénylő fizikai munkák esetében egyre többször fordul elő, hogy felvesznek a szükséges végzettséget nélkülöző, viszont megfelelő hozzáállással és nyitottsággal rendelkező jelöltet, majd OKJ-s vagy egyéb képzést biztosítanak neki.

A béremelkedés azonban árrobbanással is együtt járt a szektorban. Az alapanyagárak évekig nem igazán növekedtek, tavaly és idén azonban már itt is dinamikus növekedést láthatunk. Az idei évben közel két számjegyű növekedés lehet az alapanyagáraknál. A cégek a betonnál és a téglánál több mint 10 százalékos, míg a hőszigetelő anyagoknál idén egész évre vetítve 20 százalékos ár-emelkedésre számítanak. Ráadásul úgy vélik, hogy a piacon tapasztalható áremelkedések folytatódni fognak. Az 5 százalékos áfa jövő év végén történő megszüntetése még egy utolsó rohamot indíthat az építőanyagok ellen, ami tovább emelheti az árakat.

A szállítás is egyre nagyobb problémákat okoz, itt a sofőrök tekintetében van hiány: a szállítókapaacitások alacsonyok, miközben



komoly a bérnyomás. A problémahalmazról szokatlan őszinteséggel beszélt a Mapei Kft. A cég szerint „recseg-ropog az ellátási lánc az építőiparban”, és mára nincs olyan terület, ahol ne lenne valamilyen probléma. A logisztikai nehézségek fokozzák az építőanyaghiányt az építőipar robbanásszerű növekedése miatt, dominóhatást indítva el. „Jelentősen hosszabbodtak az alapanyag- és késztermék-beszállítási idők, emelkedtek a szállítási költségek, ami kihat az építőanyag árakra is” – számolt be tapasztalatairól Markovich Béla, a cég ügyvezetője. „A hosszabb szállítási idő miatt nehezzé vált a tervezhetőség, nem mindig lehet összhangban tartani a terveket az igényekkel. A kereslet növekedését jól érzékelteti, hogy nem elég, hogy tavaly le kellett állítanunk a vállalat hazai gyártású termékeinek exportját, de

idén még külföldi behozatalra is szorultunk, mert nem tudunk eleget gyártani.”

A jelenlegi helyzetben (munkaerőhiány, kapacitáshiány és árnövekedés) az egyetlen jó megoldás a cégek hatékonyságának növelése. Ezt azonban sokkal könnyebb mondani, mint megvalósítani, ugyanis a szektorban a beruházások tervezése továbbra is igen nehéz, éppen azért, mert jelentős kilengések tapasztalhatók évről évre. Nem véletlen, hogy több iparági szereplő is beérné 5-10 százalékos éves növekedéssel a jelenlegi 20 százalék helyett, ha azt a következő időszakban is elérhetőnek látnák. Az EU-források ciklikussága és a szabályozási környezet – ami most éppen hajtja az építőipart – azonban sok bizonytalanságot rejt magában, ami megnehezíti a költséges beruházások megvalósítását. Ilyen például az, hogy az EU-for-

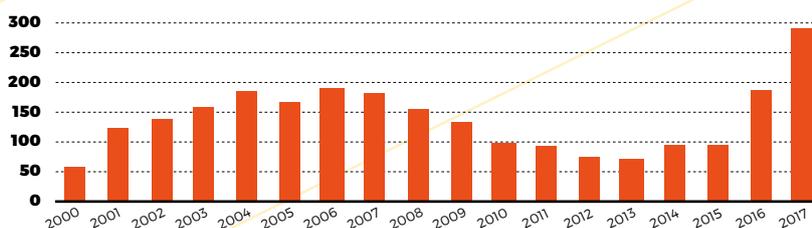
rások a következő években apadhatnak (miután a ciklus forrásainak döntő részét felhasználjuk), miközben a kedvezményes áfa eltörlése is komoly gondot okozhat.

A problémát a kormányzat is egyre nagyobbban látja, és megoldási javaslatcsomagot készítenek elő. György László, az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) államtitkára a nyáron arról beszélt, hogy a tárca által az építőipar számára kidolgozott ajánlások akár 20-40 százalékkal is javíthatják az építőiparban működő kis- és közepes vállalkozások termelékenységét, és megoldást jelenthetnek a kapacitáshiányra is. A kormány szeretné elérni az építőiparra jellemző elaprózódott cégstruktúra megszüntetését, és hogy a 4, 6 vagy 8 munkavállalót foglalkoztató vállalkozások helyett 10, de inkább 20 dolgozót foglalkoztató cégek jöjjenek létre. Az ITM szerint csak nagyobb cégek tudnak félkész, kész elemek mozgatására alkalmas eszközökbe beruházni. Mindez javíthatja a hatékonyságot, csökkentheti a munkaerőköltséget.

Azt még a szektorban tevékenykedő cégek többsége is elismeri, hogy a meglévő kapacitások eléggé korszerűtlenek, így növelni lehetne a hatékonyságot, és kétségtelen az is, hogy a jelenlegi kamatkörnyezetnél nem nagyon lesz jobb lehetőségük az építőipari cégeknek a nagyobb beruházásokra, korszerűsítésekre.

Építőipari termelés értéke lakóépületek esetében (milliárd forint)

Forrás: KSH, Portfólio



140 EZER NÉGYZETMÉTERREL A VÁCI ÚTI FOLYOSÓN

A GTC Csoport a közép-, a kelet-, illetve a dél-európai régiókban vezető ingatlanfejlesztő vállalat a kereskedelmi épületek piacán. A Váci úti irodafolyosón mintegy 140 ezer négyzetméternyi irodaállománnyal rendelkeznek, amelyből a legújabb, idén átadott irodaház a több mint 21 ezer négyzetméteres GTC White House. A projekt elkészítése során tapasztalt piaci viszonyokról, valamint az emelkedő üzemeltetési költségekről és bérleti díjakról kérdeztük Robert Snow-t, a GTC Hungary elnökét, valamint Gedai Borit, a vállalat vezetőjét.



*Robert Snow,
a GTC Hungary elnöke*

Egy különleges projektet már átadtak ebben az évben, de a továbbiakban is szeretnének hasonlóan egyedi épületeket kialakítani Budapesten. Milyen a fejlesztési környezet jelenleg? Lehet gyorsan, jó minőségben haladni?

Gedai Bori: Így van, nyáron befejeztük a GTC White House irodaház építését, amelynek a bérbeadása a várakozásoknak megfelelően jó ütemben haladt. Azt látjuk, hogy egy jó elhelyezkedésű, minőségi projekt hosszú távon is meg tudja tartani a nemzetközileg is elismert cégeket. Mire elkészültünk az irodaházzal, már nem volt szabad terület, amit fel tudtunk volna ajánlani más cégek számára. A bérlőink egyike a BlackRock, akik már be is költöztek az épületbe, év végére pedig további két különleges és biztos háttérű, a budapesti piacon új szereplőnek számító cég is elfoglalhatja saját irodaterületét a GTC White House épületében.

Az új területek iránt nagy a bérlői érdeklődés, de azokat az extrákat, konkrétan kialakítási és üzemeltetési pluszköltségeket, ami egy több pontjában nagyvonalúnak nevezhető White House-projektet jellemez, képes lehet kitermelni a projekt? A bérlők kifizetik a minőséget ma Budapesten, vagy a modern technológiának köszönhetően igazából nincsenek is extra üzemeltetési kiadások?

A GTC White House esetében az üzemeltetési költségek teljes egészét fedezik a bérleti megállapodások. Az épület egyfelől hatékonyan üzemeltethető, másrészt a kínált minőség tekintetében egyáltalán nem számítanak elrugaszkodottnak a felmerülő költségek. A bérleti díjak ugyanolyanok, mint más „A” kategóriás új irodaházban, amelyek a Váci úti irodafolyosón vannak, a szolgáltatási díjak viszont alacsonyabbak, mint azokban a házakban, amelyeket néhány évvel ezelőtt építettek, annak ellenére, hogy

magasabb minőségű szolgáltatásokat kaphatnak itt a bérlők. Az új technológiák lehetővé teszik számunkra, hogy többet nyújtsunk kisebb költséggel.

A növekvő kivitelezési és üzemeltetési költségeket hogyan és milyen mértékben lehet az irodapiacra áthárítani a végfelhasználókra? Van-e ebben rugalmasság? Javulnak a bérleti feltételek a fejlesztők, tulajdonosok számára?

Véleményünk szerint az építkezés során felmerülő többletköltségek csak akkor háríthatók át a bérlőkre, ha az általuk kapott termék olyan jelentős minőségbeli előnyökkel rendelkezik, ami igazolhatja a magasabb bérleti díjat. A munkaerőhiány nem-

A technológiát, a proptech-et mennyire alkalmazzák, vonják be az épületeik fejlesztésébe, üzemeltetésébe?

Az üzemeltetés során szabványos rendszereket használunk, de ahol van rá lehetőség, illetve azt látjuk, hogy a bérlők számára előnyös lehet, ott továbbfejlesztjük ezeket. Általában nem alkalmazunk olyan eszközöket, amelyeket nem ismerünk, inkább azokkal próbálunk előre haladni és jobbak lenni, amelyekben megbízunk.

A szektort jellemző munkaerő- és anyagszállás Önöknél miként csapódik le? Mennyire okozott problémát az idén átadott épületnél, és mennyire gátja a következő fejleszté-



*Gedai Bori,
a GTC Hungary vezetője*

csak az építőipart sújtja, így a jövőbeli bérlőink hajlandóak jelentős befektetésekre, és kifizetik a magasabb bérleti díjakat is, hogy ezáltal megtartsák a jó dolgozóikat, és bevonzák a legjobb képességűeket. Ez segíti a mi munkákat is, valamint egy nagyon pozitív és barátságos irodai környezetet eredményez.

A befektetők keresik most a jó eszközöket? Önök gondoltak azon, hogy eladják a White House-t?

Robert Snow: Úgy vélem, hogy a jelenlegi piaci ciklusban a befektetők bármilyen minőségi terméket megvennének. Nálunk az általános szemlélet, hogy a lehető leghosszabb időtávon stabilizáljuk és maximalizáljuk a bevételünket, miközben megtartjuk az adott befektetési eszközt.

seknek? Milyen megoldásaik, lehetőségeik vannak a helyzet kiküszöbölésére, enyhítésére?

Ezek jelentik a legnagyobb válságot jelenleg az ingatlanpiacon. A munkaerőhiány nem csupán hatással van Magyarországra, hanem lényegében Budapesten a legsúlyosabb. Leginkább a költségek nagymértékű növekedésében, a kivitelezések csúszásában csapódik le, és mindezt olyan mértékben, hogy a bérleti piac már aligha képes felszívni a bérleti díjak extra emelkedését. Ráadásul az építési területek ára is emelkedik, ami még nagyobb kihívást jelent számunkra. Amit tehetünk, hogy elsősorban hosszú távú terveket készítünk a vásárlásokra, a vállalkozókkal és beszállítókkal igyekszünk jó kapcsolatot kiépíteni, valamint számba vesszük az új lehetőségeket az építkezések menedzselése során.

Arany évek, arany zsebek

ALTERNATÍV BEFEKTETÉSEK

MÉSTER NÁNDOR

A KÖVETKEZŐ ÉVTIZEDEK LEGNAGYOBB BIZNISZE LEHET AZ ARANYKORBA ÉRŐK ÉS A DIÁKOK MAGAS SZINTŰ ELLÁTÁSA. MINDKÉT CSOPORT KISZOLGÁLÁSA MÁR-MÁR SZÁLLODAI SZINTŰ INGATLANOKBAN TÖRTÉNIK, BÁR EGYELŐRE MÉG KEVÉS HELYEN AZ ORSZÁGBAN. NEM VÉLETLEN, HOGY EZ A PIACI SZEGMENS AZ INGATLANBEFEKTETŐK FIGYELMÉT IS FELKELTETTE. AZ ELLÁTÁSRA SZORULÓK ARÁNYA FOLYAMATOSAN NÖVEKSZIK, ÉS EGY RÉSZŰK – ROKONAIN KERESZTŰL – FIZETŐKÉPES IS, EBBŐL ADÓDÓAN EGY ILYEN APARTMAN MINDIG KELENDŐ LESZ. EMELLETT A DIÁKOK KÖZÜL IS EGYRE TÖBBEN VÁLASZTJÁK A MAGASABB SZÍNVONALÚ, TÁRSASHÁZ JELLEGŰ ELHÉLYEZÉST.



IDŐSOTTHONOK

„Nálunk tényleg szinte új életet kezdhet majd, aki aktív időskorra vágyik” – summázta a jövőt a budai zöldövezet szívében, az egykori Rege szálló teljesen „kipucolt” és kicsinosított épületében Arie Yom-Tov, a Rege Residence fejlesztője. Amerikai mintára lesz itt csilivili idősotthon, a beruházó elégedettségére a helyek harmadát már lefoglalták. De erről kicsit később.

Most nézzük, milyen közegben vágott bele a beruházásba. Viszonylag kedvező helyzetben van, mert szállodai szintű ellátást egyelőre csak kevés otthon nyújt, miközben az igény fokozatosan növekszik az országban, és még az állami fenntartású központokban is hosszú várólisták vannak.

A magánotthonoknak azonban nagyobb a mozgásterük, igaz, saját kockázatra kell építeni. Ezekben az otthonokban a többágyastól a lakosztályig többféle komfortfokozatú elhelyezés létezik. Így van ez az említett Rege esetében is, itt a beugró 15 millió forintnál kezdődik, és akár 30-32 is lehet attól függően, hogy mekkora a lakrész, és milyen felszereltségű. A havi térítési díj 1000 eurónak megfelelő összeg (kb. 320 ezer forint), igaz, ezért szinte mindent megkap a lakó.

Budapest környékét és néhány üdülőövezetet járva kirajzolódik a kép: egyre több a jól kinéző, inkább színvonalas panzióhoz vagy kisebb szállodához hasonlító intézmény. A felső kategóriás helyek akár kétszobás, teraszos lakrészek is lehetnek, amelyek minden szükséges eszközzel fel vannak szerelve: tévével, fürdőszobával, főzési lehetőséggel. Nem utolsósorban pedig a bentlakók saját bútorokkal rendezhetik be.

Érdekes, hogy a középkategóriás ráckevei Fidelióban is van olyan emelet, ahol az egyágyas szobákban nagyon otthonos környezetet lehet kialakítani, és még egy nagy loggia is jár a lakrészhez. Mindezt pedig a Szerb Ortodox Egyház neve alatt, félig magán módszerekkel és árakkal tudják elérni, részben állami forrást felhasználva. Itt nincs beugró, a havi térítés 160-180 ezer forint, ezt könyvelheti el az üzemeltető, és némi állami támogatást is. A Fidelio azonban olyan kivétel, amely erősíti a szabályt, az állami és a magánotthonoknál is a beugró az igazi teher – illetve az fix bevétel a vállalkozónak, ha magánotthonról van szó. Ezt a nagy pénzt a családok gyakorta úgy fedezik, hogy eladják az idős-

otthonba vonuló szülő lakását. A „beugró” általában néhány millió forint, de drágább, komfortosabb helyek és ellátás esetén a magánintézményekben 5-10 millió forint között is lehet. Három évvel ezelőtt Ürömön, a kifejezetten szépre sikeredett, úszómedencés, nagy kertes Platán magánotthonban még 5-6 millió forintot kértek, és bár nem nyilvános a mostani adat, a beugró biztosan felment 6 millió forint fölé.

A főváros egyik felkapott zöldövezeti részén található Senectus Idősotthonban egy lakrész „beugrója” szintén 6 millió forint. Dóráné Haraszti Enikő intézményvezető szerint a húsz éve működő intézményben 80 lakót tudnak elhelyezni egy- és másfél szobás apartmanokban. A várakozási idő – a beköltöző gondozott állapotától és gondozási igényétől függően – jelenleg hat hónap és két év között mozog, házaspároknak azonban még tovább kell várniuk.

Legalább ilyen jónak tartja magát a bevezetőben említett Rege. Arie Yom-Tov vállalkozása az aktív életmódot többféle szabadidős tevékenységgel, számos kulturális és sportprogrammal, valamint magas színvonalú egészségügyi személyzettel segíti. Az élénk társasági élet támogatására számos közösségi tér található az otthonban, többek közt kávézó, étterem, klubszoba, kártyaszoba, könyvtár, kert, grillterasz, tánc-, előadó- és mozi terem, továbbá van itt edzőterem, szauna, medence és jakuzzi is. A lakók benevezhetnek az ingyenes festő- és rajztanfolyamra, kézműves programokra, de még nyelvtanfolyamra és számítástechnikai képzésre is.

A családtagokról sem feledkeztek meg a tervezés során, számos olyan közösségi helyiség áll rendelkezésre, ahol a családtagokkal együtt tölthetik az idejüket a lakók. Többek között a gyerekek számára játszóteret, házon belül sörözőt, illetve hobbikonyhát is kialakítottak. A beruházó csak az első lépésnek tekinti a Regét ezen a piacon. Szerinte más vállalkozók előbb-utóbb az Andrásy úton, a Duna mentén és a Balatonnál még ennél is nagyobb, igazi luxust kínáló otthonokat fognak építeni. Egyelőre nem tudni, mekkora erre a tényleges kereslet, de igény biztos lenne rájuk.

A magyarországi vállalkozások zöme angol-szász mintát követ. Angliában és Egyesült Államokban care home-nak nevezik ezeket a többnyire közép- vagy felső kategóriás

SZÁLLÁST A MUNKÁSNAK

Hosszú távú szerződésekkel biztos folyamatos bevételhez juthatnak azok a vállalkozók, akik munkásszállást építenek vagy üzemeltetnek. Az ilyen szállásokon jellemzően nagyobb cégek helyezik el tömegesen a náluk dolgozókat, így kiszámítható az üzletmenet. Az ipari beruházások növekedését látva további munkásszállásokra lesz igény országszerte. Jelenleg mintegy 12-15 ezer embernek van valamilyen szállása ilyen ingatlanokban, és további 25-35 ezernek lehet helye, ha gyorsul a nemrég meghirdetett állami program, illetve további magánbefektetők szállnak be. Kondor András, az ezen a piacon már 10 éve működő Staff House vezérigazgatója szerint itt magasabbak a hozamok, mint az irodapiacon, igaz, sokszor előzetesen át kell alakítani erre a célra alacsony kategóriás irodaházakat vagy más ingatlant, de még így is megéri.

KITARTÓ VÁLLALKOZÓ

Az izraeli Arie Yom-Tov beruházó nem új a magyar ingatlanpiacon, nevéhez fűződik a Gozsdu Udvar lakásainak és üzleteinek felújítása és felépítése, az egykori Új Udvar bevásárlóközpont gourmand plázává alakítása. Előbbi nagy siker, sok hasznot hozó, utóbbi folyamatos beavatkozást és megújulást kívánó, még nem nyereséges biznissz. Volt egy bukása is, az óbudai Hajógyári-szigeten kaszinó és hotelkomplexumot szeretett volna, de megfúrták, majd jött a válság, így lemondott róla.

We are a leading European real estate group

€7 bn

Property
Portfolio

€4 bn

EPRA
NAV

418

Assets
in portfolio

93.5%

Occupancy

CPI Property Group is the largest long-term investor in the income generating real estate market, primarily in Czech Republic, Berlin and the CEE region.

CPI Hungary manages the Group's Hungarian portfolio with a total value of €522 M and a total floor space of 315.000 sq m.

***Space Means
Opportunity***



otthonokat, ahol természetesen jól szervezett és színvonalas az egészségügyi háttér, ám a hangsúly a szolgáltatásokon és az ingatlan adta kényelmen van.

Talán nem véletlen, hogy ez a már több évtizede bevezetett forma az ingatlanbefektetők figyelmét is felkeltette. Mivel folyamatosan növekszik az ellátásra szoruló aránya, és jelentős részük – rokonain keresztül – fizetőképes is, egy ilyen apartman mindig kelandó lesz, egész évben folyamatosan kiadható. Egy nemzetközi cég idén nyáron nálunk is erős marketingoffenzívába kezdett, és még azzal is érvelt, hogy biztonságosabb az angliai befektetés, mint a magyarországi, mert kiszámíthatóbbak a gazdasági feltételek.

Angliában egyebek mellett a világörökségi helyszínekhez tartozó északnyugat-angliai tóvidéken vagy a britek kedvenc tengerparti üdülőhelyein lehet ilyen otthonokba beszállni. Hogyan működik ez a befektetés? Külföldön úgy, hogy a megvásárolt lakrészt az otthon üzemeltetője bérbe adja és üzemelteti, egyúttal azt ajánlja, hogy egy adott fix időre – ez általában 10 év – fix hozamot fizet, ez 8-10 százalék között lehet. A futamidő fele után, vagyis jellemzően 5-6 év múlva, visszavásárolhatják az apartmant 110 százalékkért, a 10. év után általában 125-130 százalékkért. Persze lehet úgy dönteni, hogy inkább folytatódjon a bérbeadás, vagy a visszavásárlás után befolyó összegből megint

lehet, akár máshol, ilyen apartmant venni. Az Egyesült Államokban az Idősügyi Tanács nyári adatai szerint a magántőkéből épült időotthonokban a beugró 100 ezer és 1 millió dollár között van, jellemzően inkább 400-500 ezer dollár, a havi díj pedig 3-5 ezer dollár. A The New York Times összefoglalójában megemlítette: a 10 évvel ezelőtt kitört válság alig érintette az ingatlanpiacnak ezt a részét, a fejlesztők azért úszhatták meg, mert a kereslet már akkor is magas volt, azóta pedig a társadalom öregedése miatt folyamatosan növekszik.

Az amerikai otthonok kihasználtsága évek óta 90 százalék körül van, így egyre több fejlesztő gondolkodhat azon, hogy ilyen típusú ingatlanokkal is bővíti megépített portfólióját. Az is trendszerű, hogy sok időssé vált amerikai háztulajdonos mostanában, vagyis a magas árak idején meggondolja magát, és mégis eladja ingatlanát, így elegendő pénzhez jut, hogy beköltözzön egy jól felszerelt időotthonba.

DIÁKSZÁLLÁSOK

Idővel egyre többen választják majd a magasabb színvonalú, társasház jellegű elhelyezést – legalábbis ebben reménykednek azok a vállalkozók, akik Budapesten belevágtak a diákokat megcélzó fejlesztésekbe. Egyelőre nincs sok ilyen cég, érdekes, hogy a külföldiek előbb kapcsolak, mint a magyarok.

Az osztrák háttérű Milestone GmbH és a Rigg Vagyonkezelő beruházó páros elég nagyot álmodott, de vélhetően jól számolt: egy 418 szobás hatalmas egységet (Milestone Budapest) hozott létre a Tüzoltó utcában, közvetlenül a SOTE új tömbje mellett. A felújítással és bővítéssel létrejött lakrészekon kívül 1300 négyzetméternyi kiskereskedelmi területet is kialakítottak, tovább növelve a bevételeket. A kivitelező a szintén osztrák Swietelsky. (A fejlesztés az 1950-es években épült Labor Műszeripari Művek épületének és közvetlen környezetének rehabilitációját tűzte ki célul.)

Az épület a diákok minden igényét kielégíti, így saját fürdőszobával és konyhával rendelkező szobákat, közösségi tereket (lobbyt, tanulószobákat, edzőtermet, tévészobákat, tetőteraszt, kávézót és éttermet) kínál. A honlap szerint a legolcsóbb lakrészt havi 400 euróért lehet bérelni, de van deluxe tetőtéri teraszos egység is 700 euróért. A diákszállás földszintjén áthaladó közforgalmú sétány és az 1300 négyzetméteres park közvetlen összeköttetés az egyetemi épület és a metrómegálló között.

Kisebbségi léptékű beruházást indított egy izraeli cég a Rottenbiller utcában. A Sunyside Group nemes egyszerűséggel egyetemi lakóparknak hívja a két szomszédos tömb egybeépítésével és bővítésével kialakított exkluzív társasházat (IN Budapest a hi-



vatalos név), amelyben 142 lakrész lesz 2019 februárjától. Itt is lesz kávézó, tornaterem, park, kerékpártároló és ingyen wifi. A kifejezetten befektetőknek szóló kampány már fut. A legkisebb egység a 14-35 négyzetméteres stúdiólakás, a legkisebb összeg 21,9 millió forint, míg a bérbeadást a beruházóra is rábízhatja a tulajdonos. A fejlesztő 9 százalékos hozamot ígér, és 7 éves megtérüléssel számol. Az izraeli csoport évek óta több irodaházat is üzemeltet Budapesten, úgyhogy van már ingatlanos tapasztalata.

Óvatos duhaj a VIII. kerületben fejlesztő Mantra Development. A thaiföldi hotel-építésben és üzemeltetésben, valamint két budapesti és egy hévízi exkluzív projektben már megedződött magyar tulajdonú vállalkozás is az egyetemistákra alapozza a bizniszt. Két kisebb épületének (Simona Ház 1, 2) harmadát olyanoknak szánja, akiknek nem fáj, hogy egy most még lerobbant környéken (Magdolna utca) fognak lakni, de azal biztathatók, hogy a körzet rohamtempóban felértékelődik, így nekik is megéri. A legkisebb, 29 négyzetméteres lakásokat 23 millió forintért kínálták, és gyorsan el is keltek, de az 50-55 négyzetmétereseikért is hamar leszurkolták a 35-37 millió forintot. És tényleg, a lakáskiadók között egyre nagyobb sztárnak számító Corvin-negyedhez közeli foghíjtelkeket gyorsan felvásárolták

a Mantra fejlesztései mellett. Úgy tudni, mindegyik érintett beruházó kisebb vagy közepes méretű társasházat akar felhúzni – nyilvánvalóan főleg bérbeadási céllal vásárlók számára. A bérbeadók célcsoportja itt is a magyar és külföldi diákság, akik hosszú távon is biztos bevételi forrást jelentenek.

„A felső kategóriás helyek akár kétszobás, teraszos lakrészek is lehetnek, amelyek minden szükséges eszközzel fel vannak szerelve: tévével, fürdőszobával, főzési lehetőséggel. Nem utolsósorban pedig a bentlakók saját bútoraikkal rendezhetik be.”

PROFI BÉRBEADÓK ÉS ÜZEMELTETŐK

A bátor kisbefektetők általában 2-3 lakást tudnak egyidejűleg kezelni, 4-5 vagy ennél több esetén megfontolandó a bérbeadásra és üzemeltetésre szakosodott, jó referenciával bíró profira bízni a feladatot. A bérbeadási piac első fecskéi az Airbnb-üzlet felfutásával jelentek meg 5-7 évvel ezelőtt, kiválóan kihasználták a befektetők növekvő étvágyát, viszont jellemzően csak rövid távú kiadást végeztek-vegeznek. A bérleti piac azonban a hosszú távú szerződések felé tolódik, úgyhogy ezek minél ha-

tékonyabb kezelése most az igazi biznisz. Egy havi 100 ezer forintért bérbe adott lakásnál 8-12 ezer forintot kérnek az igazán profi üzemeltetők. Ezért cserébe felhajtják a potenciális bérlőket (online és közösségi médiafelületeket felhasználva), előzetesen megsűrrik őket, beszedik a bérleti

díjat, kezelik az esetleges fizetési késedelemmel összefüggő jogi problémákat, kezelik az összes dokumentációt, elvégeztetik a takarítást, ha szükséges, akkor a kisebb javításokat, karbantartásokat, és rendszeres jelentést készítenek a tulajdonos számára.

Vidéken és a nyaralóövezetekben még gyerekcipőben jár ez az üzletág. Pedig például a Balatonnál és közvetlen vonzáskörzetében égető szükség lenne ilyen szolgáltatókra, mert az elmúlt két évben nagyon beindultak a lakásberuházások, és a következő néhány évben újabbak is kezdődnek.

OKOSKIJELZŐS MEGOLDÁSOK

AZ INGATLANFEJLESZTÉSEKBEN



A professzionális kijelzők jól megtervezett használata bármilyen épület vonzóságát nagymértékben tudja befolyásolni. Ma már számos egyedi megoldás érhető el, mint például a hajlított OLED vagy a kivételesen széles UltraStrech kijelzők, és vannak egészen extrém méretű és formájú videófalak is. Ezekkel az eszközökkel növelni tudjuk a tér hatékonyságát, arról nem is beszélve, hogy látványossá, hívogatóvá is tesszük azt. Fontos szempont ugyanakkor, hogy a látványos megoldásokon megjelenített tartalomnak magas minőségűnek kell lennie, és illeszkednie kell a tér funkciójához és lokációjához. Az okoskijelzők nyújtotta lehetőségekről és az ingatlanfejlesztések során használt IT megoldásokról Klemencz Mihállyal, az LG Information Display üzletágának regionális vezetőjével beszélgettünk.



Hogyan növelheti a forgalmat egy okosan megtervezett információs display rendszer egy szállodában vagy a kereskedelemben?

Szállodák esetében az a trend, hogy a room tévének is okos eszköznek kell lennie, ami nemcsak a hotellel kapcsolatos információkat, de tetszőleges on-demand tartalmakat is megjelenít. Ezt ki lehet használni forgalomnövelő információk átadására, közvetítésére. Akár a hotel shop, akár a szolgáltatások, külső partnerek ajánlatai is hatékonyan átadhatóak a kijelzőkön, cél-

zoltan a szobában. A szállodákra vonatkozó teljes digitális tartalom megjelenítés része az LG Smart Hotel koncepciónak, így a szobában lévő tévéken kívül egy jól felépített signage rendszer magában foglalja a közös terekben elhelyezett kijelzőket, meeting room eszközöket, akár az edzőtermet, éttermeket is.

A kereskedelemben a megaegységek (például bevásárlóközpontok) esetében is profitmaximalizáló funkciót láthat el egy megfelelően átgondolt rendszer, ami az egész központ, de az egyes kereskedelmi egységei számára egyaránt kedvezően



felhasználható. Kültérben a látvány, beltérben pedig az adott szolgáltató és kereskedelmi egységek célzott üzenetei kapnak fontosabb szerepet. Ezek a megjelenítési felületek mind egy egységes rendszeren belül kezelhetők, egy épületvezérléshez hasonlóan automatizáltan és központosítva.

Hogyan tudja növelni a smart display rendszer a lojalitást? Egy sportközpontban például több lehet a visszajáró vendég, ha vannak okoskijelzős megoldások?

Látogatói élmény szempontjából meghatározó egy okosan felépített, komplex signage megoldás. Ebben benne vannak a stadion kijelzői, a pálya körüli reklámfelületek és a stadion közlekedési területein lévő reklámra és informálásra szolgáló felületek – melyek vészhelyzeti irányítási funkciót is betölthetnek. Az a nemzetközi trend, hogy a stadionok is újabb és újabb árbevételi források után néznek, és ezekkel a jól tervezett és megfelelő tartalommal ellátott megoldásokkal erősíteni lehet a reklámbevételeket is. Megjelenhetnek szurkolói shopok hirdetései, webshop hirdetések, catering és a stadion egyéb szolgáltatásainak hirdetései, de akár információk közvetítésére is alkalmasak. Erre van olyan prémium szolgáltatás is, amelynél az üzleti alapon működő futballországokban csak maximum 2 stadiont látnak el a rendszerrel, hogy megőrizték az exkluzivitást.

Mennyire fontos az ingatlanfejlesztéseknél az, hogy már a tervezésbe bevonják az IT megoldásokat?

Egy optimális helyzetben a teljes IT és signage megoldás része az ingatlan kezdeti fejlesztési tervének, de természetesen az élet

néha felülírja ezeket az ideális helyzeteket. Éppen ezért gyakran előforduló jelenség, hogy míg a tervezési szakaszban még a leghatékonyabb és leglátványosabb megoldásokkal kalkulálnak, addig a valós, beruházási ciklus végére eső beszerzéseknél – mint a kijelzők rendszere – már csak csökkentett költségvetés áll rendelkezésre a végső simításokhoz. Úgy is mondhatjuk, hogy a tervezésnél még gyémánttal díszítenénk az épületet, de a végén már csak a bizsura van keretünk a nem megfelelő előkészítés miatt.

Mire számíthatunk a jövőben? Milyen irányba tartanak a fejlesztések az üzleti kijelzők terén?

A most ismert kijelzők esetében jelentős méretnövekedés várható rövid időn belül, és erre a gyártók fel is vannak készülve. Az LG-nek már most olyan kijelzői vannak, amelyek ki tudják majd szolgálni ezeket az új igényeket, mint például a tetszőleges méretűre szabható kültéri és beltéri, vagy átlátszó LED falak. Emellett meg fognak jelenni újabb eddig nem ismert technológiák, mint a hajlíthatóság – az LG-nél már itt is vannak jó példák az OLED technológia területén. A másik várható trend pedig az amorf formák, illetve több szegmensből álló, de egy tartalmat megjelenítő kijelzők iránti igény növekedése.

Tartalommenedzsment terén egyértelmű hangsúlyt kap a központosítás, a standard formátumok támogatása (pl: HTML), illetve az egyéb rendszerekkel való együttműködés. Ez utóbbi szükséges ahhoz, hogy teret nyerjenek az AI fejlesztések, például olyanok, melyek vásárlói szokások elemzése alapján vásárló irányítási funkciókat látnak el.

Mi vár ránk 2019-ben?

LAKÁSPIACI KÖRKÉP A SZAKÉRTŐK SZEMÉVEL

FUTÓ PÉTER

TAVALY ÉV ELEJÉN A PORTFOLIO INGATLANNÁL ARRÁ VÁLLALKOZTUNK, HOGY A HAZAI LAKÁSPIACI SZAKÉRTŐKET NEGYEDÉVENTE ÖSSZEFOGVA EGY OLYAN, RENDSZERESEN MEGJELENŐ FELMÉRÉST KÉSZÍTSÜNK, AMELY - AMELLETT, HOGY TÜKRÖZI A PIACOT JELLEMZŐ AKTUÁLIS HANGULATOT - EGYFAJTA ELŐRETEKINTÉST IS AD A KÖVETKEZŐ FÉL ÉVBEN VÁRHATÓ FOLYAMATOKRÓL. AZ INDULÁS ÓTA CSAK NEM KÉT ÉV TELT EL, ÍGY MOSTANRA A HETEDIK HANGULATFELMÉRÉST ELKÉSZÍTVE BÍZUNK ABBAN, HOGY AZ ITT ELÉRHETŐ INFORMÁCIÓK ÉS VÉLEMÉNYEK AZ ELEMZŐK MELLETT AZOK SZÁMÁRA IS HASZNOSAK, AKIK ELADÓKÉNT, VÁSÁRLÓKÉNT VAGY ÉPPEEN ÉRDEKLŐDŐKÉNT JELENNEK MEG A LAKÁSPIACON.

Az eddigi felmérésekben a megkérdezett 10-12 szakértő között mindig volt olyan, aki a lakáspiaci felfutás kapcsán óvatosságra intett, és noha 2017 elején már javában felfelé tartott a piac, azt talán kevesen gondolták akkor, hogy az azóta eltelt időszakban is érdemi lassulás nélkül haladnak felfelé a lakásárak. Mivel a hivatalos adatokból készülő elemzések mindig legalább féléves késleltetéssel mutatják az adatokat, ezért a szakértőket ismét arról kérdeztük, hogy véleményük szerint mi várható a következő időszakban a hazai lakáspiacon.

EGY SZÁMJEGYŰ ÁREMELKEDÉS

A megkérdezett szakértők közül most először mindenki úgy véli, hogy 2019 első felében a fővárosban mind a panel-, mind a téglalakások esetében 10 százalék alá megy az éves szinten mért áremelkedés, sőt, a családi házak esetében minden harmadik megkérdezett úgy gondolja, hogy 2019-ben mindössze egy-két százalékos lehet a további drágulás mértéke. Az új lakások esetében

azonban a szakértők kétharmada még 2019 első felében is 10 százalék feletti éves áremelkedést prognosztizál, amiben feltehetően a kedvezményes lakásáfa kivezetése is szerepet játszik.

A megyeszékhelyeken és megyei jogú városokban is majdnem mindenki áremelkedést vár, ennek üteme azonban vélhetően ott is 10 százalék alatti lesz. A vidéki családi házak esetében viszont a megkérdezettek fele szerint már nem fognak érdemben növekedni az árak. Ezzel szemben az új lakásoknál a megyeszékhelyeken is sokan várnak 10 százalék feletti drágulást, de nem annyian, mint a hasonló budapesti ingatlanok esetében.

Bár az MNB Lakáspiaci jelentéseiben több olyan félév is volt, amikor a vidéki lakások árai nagyobb mértékben nőttek, mint a budapestieké, a megkérdezettek úgy vélik, hogy a községek mostani árszintjében nem lesz a városoknál nagyobb áremelkedés, vagyis egyelőre semmi jele nincs annak, hogy akár az árakban, akár a keresletben meginduljon a Budapesthez vagy a megyeszékhelyekhez történő felzárkózás.



EGYRE TÖBB LAKÁS CSERÉL GAZDÁT

A lakások iránti kereslettel kapcsolatban a többség stagnálásra vagy enyhe növekedésre számít, összhangban az előző évek trendjeivel, amikor évről évre folyamatosan, de alacsony mértékben nőtt a tranzakciók száma. A tavalyi 154 ezerrel szemben idén valószínű, hogy 160 ezer fölött lesz az értékesített lakások száma, a válság óta először haladhatja meg a 2008-as szintet. A 2012-es mélypont évében egyébként 86 ezer lakás cserélt gazdát.

ÉRDEMES MÉG LAKÁSBA FEKTETNI A PÉNZÜNKET?

A lakások bérleti díjában a szakértők mindössze negyede számít néhány százaléknál nagyobb emelkedésre, a válaszadók háromnegyede szerint stagnálás vagy egy-két százalékos emelkedés jöhet csak. Ha valóban így lesz, akkor az a lakáspiaci hozamok további csökkenését eredményezheti, a lakásokban ugyanis ennél – ha kicsivel is, de – magasabb áremelkedés várható. A megyeszékhelyek bérlakáspiacán azonban valamivel többen várják a bérleti díjak emel-

kedését, mint Budapesten, amit az is magyarázhat, hogy a fővárosban mostanra a bérekhez képest is jobban elszálltak az albérletárak, miközben egyes megyeszékhelyeken – főként az egyetemi városokban – még lehet tér az emelkedésre.

A befektetési célú vásárlások száma feltehetően nem fog növekedni, ameddig azonban marad a kedvező kamatkörnyezet, addig az ingatlan továbbra is vonzó befektetési eszköz lehet, így a befektetési célú vásárlások arányának csökkenése sem várható.

HONNAN JÖNNEK A KÜLFÖLDI VÁSÁRLÓK?

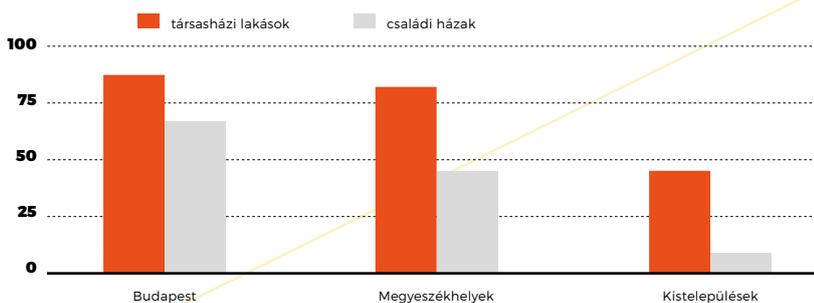
A tavalyi évben az összes adásvétel 4,8 százaléka – mintegy 8000 lakás – volt külföldi személyhez köthető, akik közül a német, a kínai és a román állampolgárok voltak a legtöbben. A külföldi vásárlók számában a korábbi évekhez képest jelentős változásra senki nem számít, bár az elmúlt években enyhe növekedési trend volt megfigyelhető. A legkülönbözőbb válaszok a hitelfelvételi hajlandósággal kapcsolatban érkeztek. Van, akik szerint még jövőre is folytatódhat a jelentős növekedés a hitelkihelyezésben, de a többség inkább stabil, konszolidáltabb növekedésre számít. Voltak azonban olyan válaszok is, akik szerint már nem nőhet tovább a lakosság hitelfelvételi hajlandósága, így jövőre is legfeljebb az idei számokat érhetik el a bankok.

Végül volt egy kérdés, amelyre az összes megkérdezett szakértő ugyanazt az „igen” választ adta, mégpedig az, hogy a lakásáfa kivezetését követően várható-e másfajta, akár átmeneti kedvezmény bevezetése. Bár a felmérés óta már történtek is ezzel kapcsolatban bejelentések, a jövőben remélhetőleg lesznek olyan további intézkedések, amelyek szélesebb társadalmi csoportok számára teszik könnyebbé a lakásvásárlást.



A következő fél évben áremelkedésre számítók aránya társasházi lakások és családi házak esetében (%)

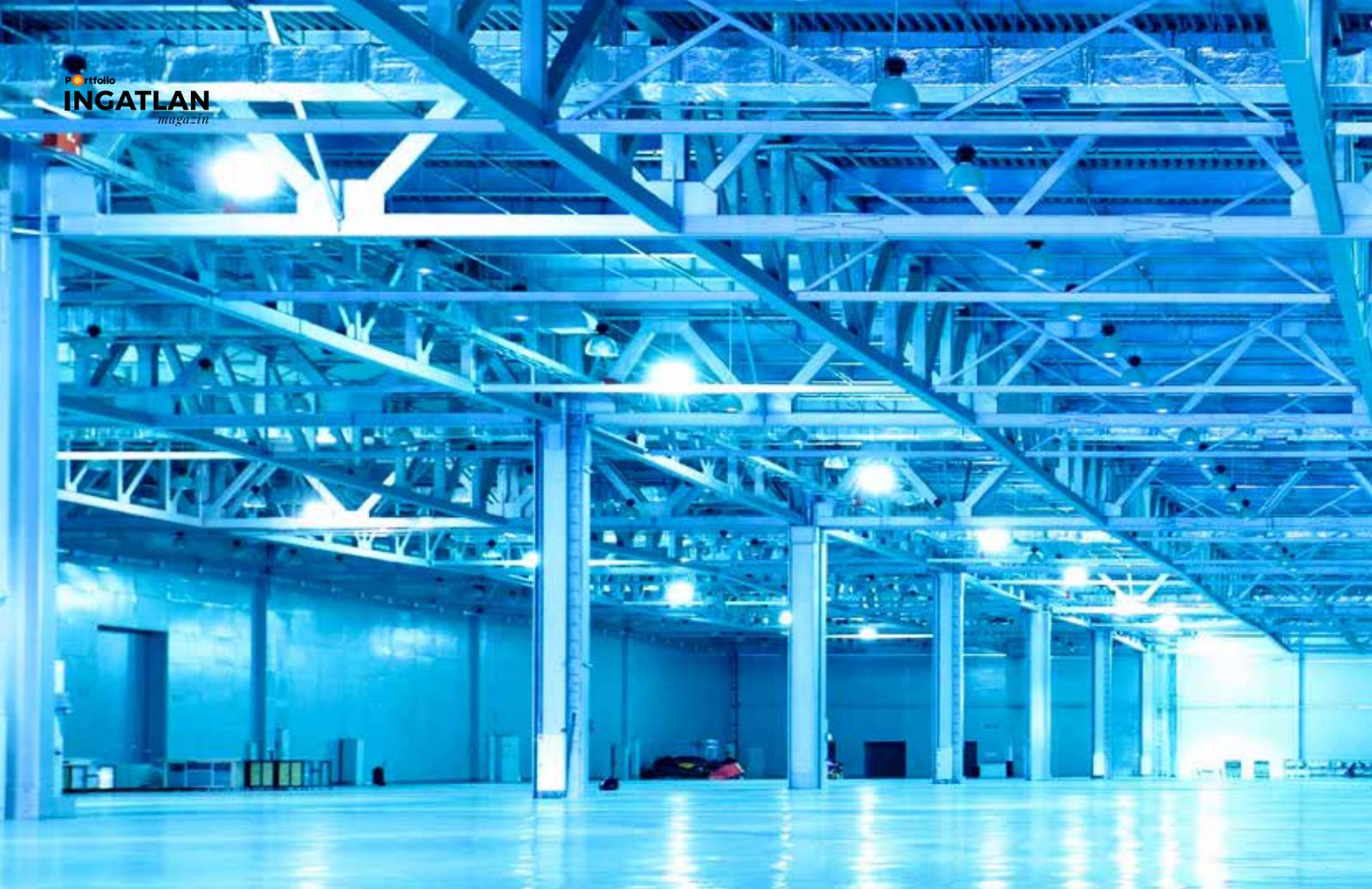
Forrás: Portfólio Ingatlan



A FELMÉRÉSBEN AZ ALÁBBI SZAKEMBEREKET KÉRDEZTÜK MEG

Balla Ákos – Balla Ingatlan
 Benedikt Károly – Duna House
 Incze Zsombor – Takarék
 Kricsfalussy Tamás – Metrodom
 Mester Nándor – Otthontérkép
 Pálfi Péter – MRICS
 Sági Zoltán – Eltinga
 Soóki-Tóth Gábor – Otthon Centrum
 Tancsics Tünde –

Budapesti Lakáspiaci Riport
 Valkó Dávid – OTP Jelzálogbank
 és a Portfólio Ingatlan Csapata

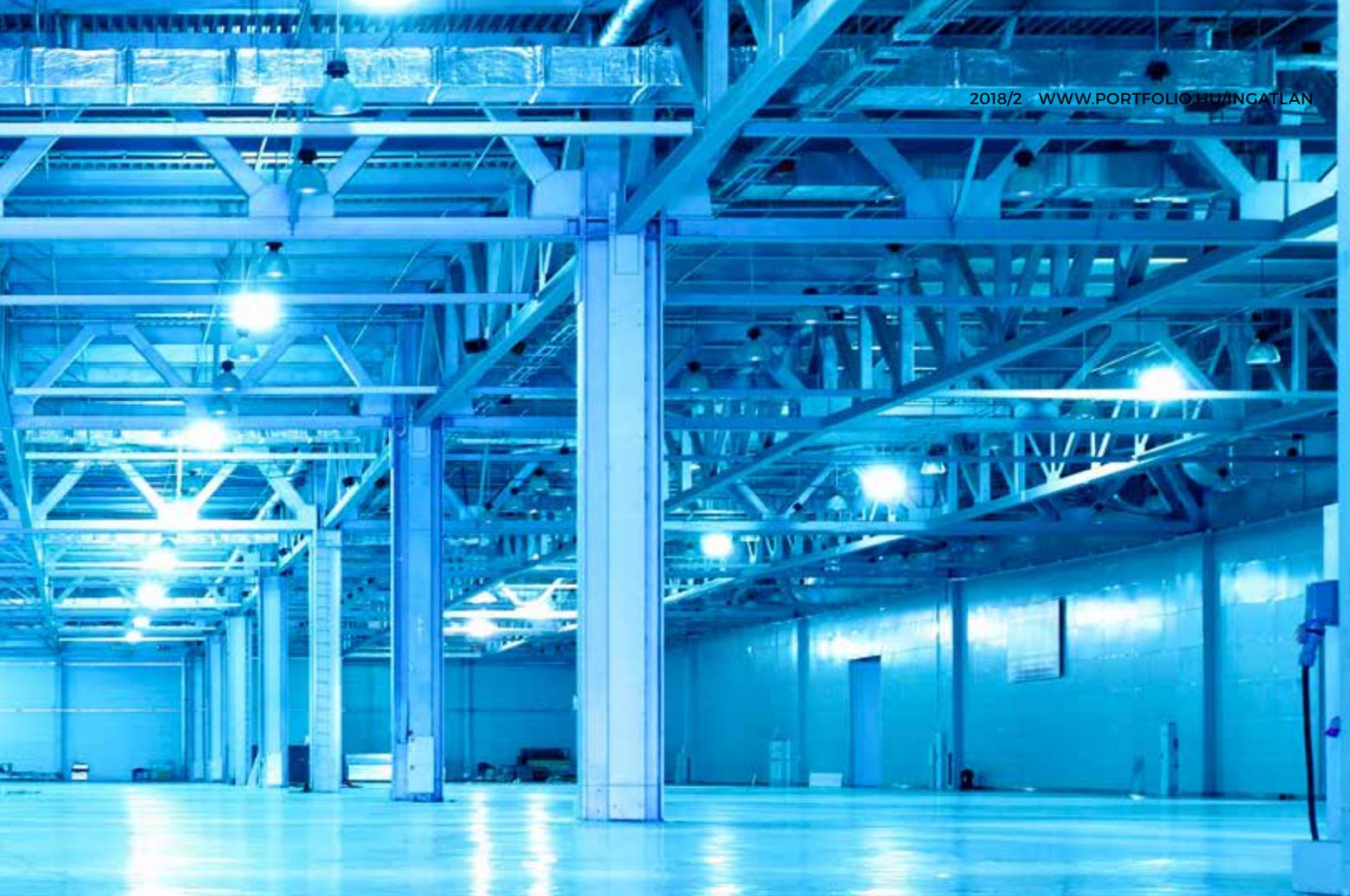


Megvan a big box sírásója?

FEJLŐDŐ RAKTÁRIGÉNYEK

MESTER NÁNDOR

JOBBAN SZÉTVALIK A LAKOSSÁGNAK SZÁLLÍTÓ WEBÁRUHÁZAKAT, ILLETVE A GYÁRTÓI VAGY NAGYKERESKEDŐI KÖRT KISZOLGÁLÓ LOGISZTIKAI KÖZPONTOK PIACA. AZ IS EGYÉRTELMŰ, HOGY A BIG BOXOK VESZÍTHETIK A LEGTÖBBET, HA IDŐVEL ROMLIK A KONJUNKTÚRA, ÉS NEM GYORSÍTJÁK ELÉGGÉ MŰSZAKI HÁTTERŰK FELJAVÍTÁSÁT. AZOK A LOGISZTIKAI SZOLGÁLTATÓK, AMELYEK A LAKOSSÁG GYORSAN VÁLTOZÓ IGÉNYEIHEZ IGAZODÓ WEBÁRUHÁZAKNAK ADNAK HELYET, VAGY SZÁLLÍTMÁNYOZÁSBAN UTAZNAK, ERŐS NYOMÁS ALÁ KERÜLTEK. AZ INGYENES KISZÁLLÍTÁST UGYANIS SZINTE EGÉSZ ÉVBEN ÉS A TERMÉKEK TÖBBSÉGÉNÉL KEDVEZMÉNYKÉNT ADJÁK A VIRTUÁLIS TÉR KERESKEDŐI.



Egy nagy értékű háztartási gépnél még rendben van – már-már kötelező is – az ingyenes kiszállítás, de a kis értékű, apró termékeknél kész ráfizetés a kereskedőnek és a logisztikai üzemeltetőknek vagy a futár-cégeknek egyaránt. A vásárlók lassan leszoknak az átdópontokról (hiába növekszik ezek száma országszerte), legfeljebb azok veszik igénybe, akiknek útba esik, vagy jobban tervezhetőnek tartják az átvétel időpontját – fogalmazzuk a GKI Digital és az Árkereső.hu kutatását végzők. Összegzésükből kiderült, hogy a tavalyi mintegy 30 millió online vásárlás 69 százalékát vitték ki külső logisztikai cégek, a kézbesítés pedig az esetek többségében a vevőknek ingyen volt.

A hazai webáruházak több mint kétharmadának nőtt a forgalma tavaly, és csak 6 százalékuk számolt be forgalomcsökkenésről. A vásárlók aránya 100 látogatóból átlagosan 1,37 százalékos. A legelterjedtebb fizetési mód továbbra is az utánvétel, az e-kereskedők negyötöde biztosít ilyen lehetőséget; 53 százalékuknál már bankkártyával is lehet

fizetni. Idén is jól megy a szektornak, az első fél évben a forgalom megközelítette a 180 milliárd forintot, ez 17 százalékkal, csaknem 25 milliárd forinttal haladta meg a tavalyi, azonos időszakban mért adatot.

Jelenleg az emberek évente átlagosan 12 alkalommal vásárolnak az interneten, az éves átlagos költség pedig mintegy 130 ezer forint. Mennyire vagyunk lemaradva a térség más országaihoz képest? Elegendő, ha a nagyjából azonos lélekszámú Csehországot nézzük, ott a költség egy vásárlóra vetítve meghaladja a 230 ezer forintnak megfelelő cseh koronát, miközben a rendelésszám is magasabb a magyar átlagnál. A forgalomban a legnagyobb súlyt továbbra is a műszaki szektor képviseli, mindez a korábban visszatartott vagy többéves életciklussal rendelkező, jellemzően nagy értékű termékek vásárlásával magyarázható.

A szakemberek megkongatták a vészharangot: szerintük fenntarthatatlan pályára állt az ingyenes kiszállítás rendszere, mert a vevők magas szolgáltatási színvonalat várnak el, de továbbra sem hajlandók fizetni a ki-

MIBŐL ÁLL A KISZÁLLÍTÁSI DÍJ?

- alapdíj
- e-útdíj
- üzemanyagfelár
- utánvételkezelési díj
- értesítési díj
- módosítási díj

szállításért. A webáruházakat magukhoz láncolni akaró logisztikai szereplők viszont bővítették az általuk kínált megoldásokat, és a minőségre fókuszálva értéknövelt szolgáltatásaikkal meneteltek előre. Bevezették az úgynevezett időablakos kiszállítást, már a helyszínen is lehet bankkártyával fizetni, megadják a futár mobilját, és online módosíthatjuk a címet is. Ez mind pénzbe kerül, és az e-kereskedők közvetve kénytelenek beépíteni áraikba ezt a pluszköltséget.

Mindez hogyan rendezí át a logisztikai ingatlanpiac kínálati oldalát? Úgy, hogy jobban elváltak a mamut gyártók, speciális üzemek vagy nagykereskedők keresletét kielégítő big box, valamint a kisebb térfogatú, gyorsan pörgő fogyasztási cikkek raktározását és elosztását végző központok piaca. Nem tűnik el a big box, csak egy része átalakul. Már a közeljövő is sokkal rugalmasabb térelosztást hoz ezekben, és még nagyobb szerepe lesz a folyamatosan fejlesztett raktártechnának, beleértve a takarékos üzemelést segítő informatikai megoldásokat.

A big boxok egy részét maguk a tőkeerős szállítványozási cégek építik, és amit lehet, automatizálnak bennük, csökkentve ezzel saját költségeiket és a megrendelők raktározási igényeit. Ilyet húzott fel idén a Budapest Airport területén a DHL Express. A nemzetközi expressz szállítócég 13 ezer négyzetméteres egységet használhat, ennek fele raktár, a másik fele iroda és ügynevezett munkaterület. Természetesen ultramodern a raktártechnika az egész központban, és a kapacitás is sokkal nagyobb, így a cég futárai még korábban indulnak majd, és később érkeznek vissza az új telephelyre. Kinőtte korábbi raktárát a Phoenix Contact Magyarország, ezért úgy döntöttek, hogy új logisztikai központot hoznak létre. A Budaörsön, saját tervek alapján megvalósított,

A lakossági forgalomra építő webáruházak a városok legszéle vagy az autópályák csomópontja helyett (itt van a legtöbb klasszikus big box) a városok belső körzeteiben kialakított raktárakat részesíthetik előnyben. Ezek sokkal könnyebben megközelíthetők a furgonokkal, és a futárcégek kezezői is jobban örülnek neki. Itt ugyan kisebb drágább a bérleti díj, mint általában a big boxokban, de ha jól szervezik az üzletet, jobban megéri, mintha távolabbról kellene kiszállítani az árukat.

A hatékonyság az üzemeltetői oldalon is kötelező mantra lett. Nem csupán műszaki paramétereikről van szó, hanem szervezeti újításokról is. Ilyen az, amikor konszolidálódik a piac, vagyis összeolvadások és cégfúziósárlások útján tudnak olcsóbban működni. De ide tartozik az is, amikor egyetlen ernyő alá vonnak több egységet. Erre jó példa a Magyarországon a „B” szegmenst zászlajára tűző In-Management esete.

Az Indotek Group tulajdonában álló társaság a nyár elején MetLog Logisztikai Központok néven kilenc telephelyen (Kecskemét, Szolnok, Székesfehérvár-Iszka-szentgyörgy, Szerencs, Cellödömök, Szekszárd, Győr, Szombathely, Miskolc-Mályi) 11 működő egységet vont egységes üzemeltetési koncepcióba. A hálózat összesen több mint 100 ezer négyzetméternyi hasznosítható

AGRÁRLOGISZTIKA BONYHÁDON

Agrárlogisztikai központot adtak át a közelmúltban Bonyhádon. A 450 millió forintos beruházás során egy 1115 négyzetméteres létesítményt építettek, ott évi 3000 tonna gyümölcsöt tudnak majd tárolni. Az önkormányzat tizennégy vállalkozással kötött megállapodást a központ igénybeviteléről. A fejlesztést az indokolta, hogy a térségben jelentős zöldség- és gyümölcsstermesztés ellenére nem épültek feldolgozók, hűtve tárolást segítő gyűjtőpontok, ezért a termelők kiszolgáltatott helyzetbe kerülnek az értékesítés során.

az egész energiája, és még a kereskedelmi eredményeit is leronthatja. Bármilyen ezzel kapcsolatos szakanyagot olvastunk, olyan érzésünk volt, hogy akár 10 vagy 15 évvel ezelőtt is olvashattuk volna ugyanezt. A trendek ugyanis csak nagyon kicsit változtak a jó, vagyis a hatékonyság irányába. A közelmúltban a Roland Berger tanácsadó vont mérleget több mint 200 vállalat megkérdezése után. Eszerint a vállalatok kétharmada úgy véli, hogy hatékony az ellátásilánc-stratégiájuk, sőt négy vállalatból három biztos abban, hogy megfelelnek a jelenlegi üzleti követelményeknek. Azonban a jövő üzleti igényei szempontjából nem ilyen egyértelmű a helyzet, ugyanis a vállalatok több mint 50 százaléka gondolta úgy, hogy módosítani kell ellátásilánc-stratégiájukon, különösen a kereslet megtervezésében.

„Az ellátásilánc-tervezés legfőbb célja az, hogy a fogyasztók szükségleteinek megfelelően tudjuk a termékeket a megfelelő csatornán és a megfelelő mennyiségben teríteni” – magyarázta Schannen Frigyes, a tanácsadó cég magyarországi ügyvezetője. Ideális esetben a tervezéssel majd százszázalékos előrejelzési pontosságot, nulla felesleget és rendkívül hatékony, a változó körülményekhez hangolható ellátási láncot kaphatunk.

„Jelenleg az emberek évente átlagosan 12 alkalommal vásárolnak az interneten, az éves átlagos költség pedig mintegy 130 ezer forint. Vajon mennyire vagyunk lemaradva a térség más országaihoz képest?”

1 millió eurós beruházás nyomán négyszer nagyobb lett az alapterület, a raktár-automatizálási rendszer és egyéb ergonomiai fejlesztések révén gyorsabb lett az áruátvitel és -feladás.

A Penny Market Veszprémben nyitotta meg harmadik logisztikai központját, amely a nyugat-magyarországi üzleteket szolgálja ki, jelentősen növelve az eddigi kapacitást. A zöldmezős beruházásként 9 milliárd forintból létrejött komplexumban 26 500 négyzetméter áll rendelkezésre, a maximális kapacitás 15 ezer raklap.

bérterülettel rendelkezik. A lépést nyilvánvalóan alapos keresletfelmérés előzte meg, és ebből egyértelműen látták, hogy a fejlett logisztikai szolgáltatást igénylő cégek nem akarnak nagy tökelekötést feltételező tranzakciókkal új központokat építeni, szívesen mennek régi, de korszerűsített bérelt ingatlanokba.

Hiába választ ki egy bérlőjelölt neki megfelelőt a logisztikai ingatlanok kínálatából, és hiába üzemelteti azt hatékonyan egy profi cég, ha egy termelő vállalat nem képes tűpontos ellátási láncot kiépíteni, oda



CSARNOKOT ÉPÍTÜNK
elégedetten,
elégedett Ügyfeleknek



Tervezés



Döntéstámogató tanulmányterv, koncepció terv, engedélyezési és kiviteli tervdokumentáció készítése.

Generálkivitelezés



Gyártó- és üzemcsarnokok, logisztikai raktárak építése kulcsrakészen Magyarországon és Németországban.

Elégedett Ügyfél



Mérnöki szaktudásunk, saját szakmunkás létszámunk, rendszer szemléletű munkafolyamataink által biztosított kivitelezés.



ÚJ ÉPÍTÉSŰ LAKÓPARKOK

A PORTFOLIO INGATLAN
ADATBÁZISÁBAN

ingatlan.portfolio.hu

Portfolio
Ingatlan Adatbázis

Munkaerő- ügyek

HR PROBLÉMÁK AZ INGATLANSZEKTORBAN

MESTER NÁNDOR

EGY ÉV ALATT 25-40 SZÁZALÉKKAL NÖTT AZ INGATLANSZEKTOR ÉS AZ ÉPÍTŐIPAR TERÜLETÉN MŰKÖDŐ CÉGEK ÁLTAL FELADOTT ÁLLÁSHIRDETÉSEK SZÁMA, UGYANAKKOR MIND AZ ADOTT KATEGÓRIÁKBAN INDÍTOTT KERESÉSEKÉ, MIND AZ ADOTT KATEGÓRIÁKRA TÖRTÉNŐ JELENTKEZÉSEKÉ JELENTŐSEN CSÖKKENT. EGYRE ÉGETŐBB A SZAKEMBERHIÁNY, ÉS NEM FELTÉTLENŰL A PÉNZ AZ AKADÁLY. ÁLLAMILAG IS TÁMOGATOTT MASSZÍV KÉPZÉS ÉS CÉGES TÁMOGATÁS IS KELLENE.



A felvételi statisztikák alapján az építőmérnök szak iránti érdeklődés évek óta stagnál, továbbra is a hetedik helyet foglalja el a népszerűségi sorrendben a műszaki alapszakok között. Míg 2010-ben több mint 900 hallgató tanult valamelyik hazai építőmérnöki karon, addig ez a szám 2017-re 400-ra csökkent. Nem meglepő tehát az egyik állásportálon ősszel megjelent mondat: „Építésvezetőt keresek. Nyugdíjas is jöhet!”

Ma is és még sokáig lehetne ilyennel találkozni. Akárcsak a havi nettó 2500 eurós jövedelemmel a hasonló munkákra, pozíciókra. Azt gondolnánk, hogy csak a kisebb fejlesztők és kivitelezők izzadnak emiatt, merthogy a nagyok elszípkázzák az itthon maradtakat. Tévedés: a fenti hirdetést egy magyar viszonyok között óriásnak számító cég adta fel, majd tovább böngészve ezt és más oldalakat, arra jutottunk, hogy más nagyok is próbálkoznak.

HEGESZTŐK ARANYÁRON

A hegesztőkért és villanyszerelőkért késhegyig menő a küzdelem, szinte bármit megadnak értük. Nem ritka a nettó 500-600 ezer forint. A mérnökök és műszaki előkészítők, bérbeadásért felelősök, létesítménymenedzserek és projektvezetők is viszonylag gyors felvételre és nagy fizetésre számíthatnak. A közép- és felső vezetőknél általában 1-5 éves tapasztalatot vagy nyelvtudást várnak el, a kékgallérosoknál nagyon sok esetben az éppen csak a munkaerőpiacra belépetteket is felveszik. Természetesen különféle „tanácsadók” is kellene, jobbra a közvetítő hálózatok franchise-tagjaihoz, ahol – mint tudjuk – igen magas, mintegy 40-50 százalékos a fluktuáció.

Egy érintett vállalkozás két okból hirdethet: elvándoroltak tőle a szakemberek, vagy újabb projekteket indított, és onnan hiányzik valamennyi hozzáértő. Mindkét esetben gyorsan szeretné betölteni a lyukakat, mert sok pénz múlik ezen, például nagyon fájó kötbért kell fizetnie amiatt, hogy csúszik a projekt.

Egy év alatt 25-40 százalékkal nőtt az ingatlanszektor és az építőipar területén működő cégek által feladott álláshirdetések száma, ugyanakkor mind az adott kategóriákban indított kereséseké, mind az adott kategóriákra történő jelentkezéseké jelentő-



sen csökkent. Minden villanyszerelő külföldön próbálkozna? Is. Vagyis a keresők más csatornákon is megtalálják a nekik tetsző állásokat – vonta meg a mérleget Blaski Judit, a HVG HR Centerének igazgatója. Utalt rá, hogy az égető gondok miatt az idei tavaszi állásbörzén külön ingatlanos-építőipari szekciót hoztak létre, az őszin is több nagy építőipari cég és fejlesztő jelen volt.

Ha a hirdetések területi megoszlását nézzük, látható, hogy főleg a fővárosba és környékére keresnek fehérgallérosokat és szakmunkásokat. A vezető szerint a blue-collar területen már több helyen konkrét jövedelmi adatok is megjelennek az álláshirdetésekből, azonban különösen az építőiparra jellemző kisebb átláthatóság nyilvánul meg abban, hogy ezen a területen legfeljebb fizetési sávokat jelölnek meg a leendő munkaadók.

Mi az orvosság a két-három évvel ezelőtthez képest jelentősen magasabbra szabott béren kívül? Egyértelmű gyógyírt nem látni, azonban egyre többször bukkan fel a lakha-

tási támogatás, jelezve, hogy megéri megszébb lévő megyékből az adott céghez költözni, bár ez egyelőre főleg a fővárosi munkahelyekre érvényes. Ha egy vállalatnak nagyon kell valaki, zokszó nélkül kifizeti a bejárás költségeket vagy az albérlet egy részét, a nagyon nagyok munkásszállókban is elhelyezik a szakmunkásokat vagy a segéderőt. Hogy ez nem mindig magyarországi? Ezen már senki sem lepődik meg. Számos építőipari gyártó vagy kivitelező foglalkoztat ukrán, román munkaerőt, illetve erdélyi, délvidéki vagy felvidéki magyarokat. Egyre több az ázsiai munkaerő is. Bérelt buszokkal szállítják őket külföldről, de a magyar városokból is rendszeres a szervezett buszos forgalom. Mennyire játszik szerepet az ingatlanos-építőipari ágazatban a digitalizáció? Megjelennek-e erre utaló jelzések a hirdetésekből – tettük fel a mostanában kötelező kérdéseket. Az igazgató szerint igen, de főleg a magasabb pozíciókban elvárás a digitális képességek megléte. Sok cég ma már nem a hasonló



„Egy év alatt 25-40 százalékkal nőtt az ingatlan-szektor és az építőipar területén működő cégek által feladott álláshirdetések száma, miközben a jelentkezéseké jelentősen csökkent.”

munkakörben szerzett tapasztalat időtartamát, hanem a nélkülözhetetlen kompetenciákat térképezi fel, majd képzési tervek keretében fejleszti a szakterületén egyébként ígéretesnek tűnő jelöltet. Az igazgató hozzáfűzte még, hogy az életben maradáshoz és a fejlődéshez megérett az idő az ingatlanos és építőipari cégek szervezeti átalakítására is. Az automatizáció és a digitalizáció gyökereken átalakíthatja az ágazatot, ebben minden szakember megegyezik. A munkaszervezés és a munkák jellege a végsőkéig optimalizált lesz, van már ezeket segítő mobilapplikáció Magyarországon is. A kreatív együttműködést igénylő szakterületeken viszont tovább-

ra is szükség lesz a nyitott, több nyelven beszélő, fizikailag is jelen lévő munkatársakra. Éppen ilyeneket fognak keresni a jövő hirdetéseiben is, vélik szinte mindannyian. Van-e olyasfajta „előnevelési” hajlandóság az ingatlanos és építőipari cégeknél, ami a járműiparban teljesen elfogadott Magyarországon is – adódik a következő kérdés. Vagyis hosszú távra gondolva támogatnak-e szakképző helyeket, netán a felsőoktatás egyes intézményeit, mint a Bosch, a Mercedes vagy az Audi esetében? Sokkal kevésbé elterjedt ez az ingatlanos és építőipari cégek között, és nem tudnak olyan nyomást kifejteni a kormányzatra vagy az il-

letékes szaktárcára, mint a külföldi járműipari nagyvállalatok. Elszórt kezdeményezésekről tudni, kisebb ösztöndíjakról hallani. A Strabag és a HB Reavis diákoknak szóló szakmai programokkal, előadásokkal, építési területek látogatásával igyekezik segíteni. A KÉSZ Csoport az egyik kecskeméti iskolával folytat együttműködést. Az Ingatlanfejlesztői Kerekasztal Egyesület pár éve sikerrel viszi az ifjú fejlesztők ötpályázatát, itt biztos feltűntek olyan fiatalok, akik később helyet találnak valamelyik nagyobb vállalatnál. Egy ingatlanos vállalat céges márkájának is igen jól tesz, ha támogat egy képzési programot, vagy ösztöndíjakat ad. Megdicsérhetik azt a marketingest, aki bedobja ezt az ötletet. A marketing értékesítést segítő funkciója ugyanis kevésbé érvényesül, hiszen más időket élünk, most még könnyű eladni a lakást és az irodaházat.

KEVÉS A CELEBMARKETING

Néhány év óta eléggé unatkozhatnak az ingatlanos cégek marketingesei: annyira megy a piac, hogy szinte mindegy, lakást vagy irodát árulnak-e. Könnyűnek tűnhet a kenyér, de nem az, csak más utakon kell megszerezni. Ha egyszer majd beüt a válság – mert hogy beüt –, akkor még inkább elő kell venni a bugyrokából a kreativitást és a rugalmasságot.

Az eszköztárban ma már nem látjuk a celebeket, alig vetik be őket óriásplakátokon vagy a kereskedelmi tévék műsoraiban. Közösségi oldalakon még nyomulnak velük, de csak a lakásfronton. Az irodáknál a zöldre és az új generáció igényeire lónek, a plázáknál az „élmény” lett a divatos kulcsszó. Mindenható lett az online világ, de az image ápolására még mindig inkább a hagyományosnak mondott felületeket használják.

A kommunikációt sok helyütt belső erőkel oldják meg, így nagyobb a kontroll, az az üzenet jut el és oda, ahová gondolják, és olcsóbb is. Nem működik viszont a friss szem és a nagyobb rálátás, ami csak külső szolgáltatók bevonásával lehetséges. Ilyenekből Dunát lehet rekeszteni, szerencsére egyre több ügynökség kezd érteni az ingatlanpiacot. Küzdelmük erősödhet a jövőben, mert a nagy fejlesztők és kivitelezők általában 2-3 évente cserélik a külsős alvállalkozókat.

WHERE
PEOPLE
LOVE
TO
WORK.





CITY GATE, Budapest



BARTÓK HÁZ, Budapest



MILLENNIUM TOWERS, Budapest



VIZIVÁROS OFFICE CENTER, Budapest



IP WEST, Budapest



AMAZON COURT, Prague

CA IMMO GOES FOR GROWTH.

When it comes to developing and managing innovative working environments in prime inner city locations, we set new benchmarks. We provide office properties that underpin your company's aspirations to leadership. That's why CA Immo is a top player in the Central European prime office sector with more than 30 years of experience.

For more information, please contact
office@caimmo.hu
www.caimmo.com



Annyi az okos ötlet, hogy csak kapkodjuk a fejünket

SMART CITY A MINDENNAPOKBAN

PÁSZTOR ROXÁNA

EGYRE JOBBAN HALADUNK AZ ÉLET MINDEN TERÜLETÉN AZOKKAL A TECHNOLOGIAI ÚJÍTÁSOKKAL, AMELYEKET LEEGYSZERŰSÍTVE SMART MEGOLDÁSOKNAK NEVEZÜNK. IGAZ UGYAN, HOGY EZ A CÍMKE SOKSZOR NEM ADJA ÁT A VALÓDI MONDANIVALÓT, EMIATT SOKAN NEM IS SZERETIK HASZNÁLNI. HA AZONBAN TÚLTESSZÜK MAGUNKAT A KIFEJEZÉS MARKETINGFOGÁS JELLEGÉN, ÉS CSAK A BENNE FOGLALT TARTALMAT VIZSGÁLJUK, A TECHNOLOGIAI FORRADALOM RENGETEG ÚJÍTÁSÁT IDESOROLHATJUK, AMELY – AKÁR CSAK RÉSZBEN IS – KAPCSOLÓDIK HOZZÁNK, EMBEREKHEZ, A LAKÓHELYÜNKHÖZ, A MINDENNAPJAINKHOZ, A KÉNYELMES, BIZTONSÁGOS, EGÉSZÉGES ÉLETÜNKHÖZ, ÉS MINDEZT ÖSSZEFOGVA A VÁROSAINKHOZ.



MIRŐL IS VAN SZÓ?

Általánosan hat különböző alrendszerbe lehet sorolni azokat a kezdeményezéseket, amelyek élhetőbbé tesznek egy települést. Ezek közé tartozik a transzparens és innovatív kormányzás, amely támogatja a minőségi közszolgáltatások létrejöttét, egy másik elem a gazdaságot, a produktív vállalatok alapítását, ezek ösztönzését foglalja magába. Külön kategóriát képvisel a környezet, minden olyan fenntartható és energiahatékony beruházással, amely zöldebbé teheti a városainkat, valamint a közlekedés, amely szintén meghatározó a városlakók életében. Végül az alrendszerek közül kettőnél különösen nagy hangsúlyt kap a lakosság. Az okos emberek kategóriában azt mérhetjük, hogy a lakók mennyire állnak készen az újdonságok befogadására, az életkörülmények alrendszerrel pedig az fogható meg, hogy mennyire érzik megfelelőnek, biztonságosnak a lakókörnyezetüket.

A KONKRÉT PROJEKTEK TÖBBET MONDANAK

Az általános leírás jó lehet arra, hogy keretbe tudjuk rendezni, pontosan mi minden

tartozhat az okos koncepcióhoz. A konkrét projektek azonban, a már megvalósított eszközök, eredmények és minden olyan telefonos alkalmazás, otthoni, munkahelyi vagy közterületi berendezés, de akár bármilyen technológiai kütyü sokkal jobban szemlélteti, hogy hol tartunk ebben most, miből lehet okos eszköz, és melyeknek van igazán értelmük.

Legyen szó párszáz fős falvokról vagy több százezres városokról, az önkormányzatoknak szem előtt kell tartaniuk, hogy bármilyen beruházásról is döntenek, az fenntartható legyen, és a vele járó költségeket is tudják vállalni. Azok a projektek, amelyek például az energiahatékonyságnak köszönhetően kisebb kiadást jelentenek hosszú távon, mind az értelmes beruházások közé kerülhetnek. Ide tartozhat egy olyan közvilágítás kiépítése, amely az elhaladó gyalogosok száma alapján világít erősebben vagy gyengébben, valamint egy több település közötti összefogás, ahol úgy csökkentik az energiaköltségeket, hogy az önkormányzati középületekre telepített napelemekkel összegyűjtik, majd tárolják és továbbítják a napenergiát, ehhez smart grid, vagyis in-

telligens hálózatot használva. A fővárosban az okoslámpák még ennél is többet tudnak, nem olyan rég telepítettek a IX. kerületbe egy olyan 5 egységből álló okos közvilágítási oszlopcsoportot, amelyek ingyenes wifit, segélyhívót, elektromosautó-töltőt és többek között meteorológiai mérésekre alkalmas környezeti szenzort is tartalmaznak.

HOGYAN LEHET EGY BŰNÖZÉSI TÉRKÉP OKOS MEGOLDÁS?

Ha ideális lakókörnyezetről van szó, vétek lenne kihagyni azt a szempontot, hogy milyen számban fordulnak elő bűnesetek, például autóplopás, betörés stb. a környéken. De vajon hogyan lehet összekötni az egyszerű számokat, statisztikákat az okos megoldásokkal? Ennek igazán szemléletes és mindenki által elérhető módja a Prevenziós Bűnözés-Statistikai Adattár (PRE-STAT) térinformatikai alkalmazása. Az ügyfélkapus belépést követően a rendelkezésre álló bűnügyi, társadalmi és gazdasági adatok egy olyan interaktív térképen jelennek meg, ahol megnézhetjük például, hogy mennyivel csökkent a bűncselekmények száma Magyarországon az elmúlt években, melyik



megye, melyik településén volt a legalacsonyabb az egy főre jutó ittas vezetések vagy lakásbetörések száma. Budapesten ezek és még 40-50 féle bűncselekménytípus kerületi bontásban is szerepel, hogy még részletesebb képet kaphasson a lakosság, valamint a rendvédelmi szervek, hogy a város mely részein van nagyobb szükség a jelenlétükre.

MINÉL EGYSZERŰBB ÉS GYORSABB, ANNÁL JOBBAN SZERETJÜK

A biztonságos lakókörnyezet mellett tovább növelhető az emberek elégedettsége és a város élhetősége, ha az otthonunkból a munkahelyünkre a lehető leggyor-

tó a car-sharing és a közösségi kerékpározás, melyeket már rengetegen használnak, és remek példái annak, hogy az okosváros koncepcióhoz csatlakozva hogyan lesz egy jó ötletből szinte tömeghasználati eszköz. A közösségi és tömegközlekedés mellett a saját autóval közlekedők is élvezhetik az okosközlekedés egyes elemeit, szeptemberben az V. kerületben tesztelték azt a keskenysávú rádiótechnikát alkalmazó (NB-IoT) parkolórendszert, melynek segítségével a sofőrök egy mobilalkalmazáson keresztül, térképen megjelenítve láthatják a közelben lévő szabad parkolóhelyeket. Az épülő Etele plazánál szintén olyan parkolási rendszert terveznek, ahol egy alkalmazás-

parkolóhelyek és a boltok megtalálásában segíthetnek. A Central Park projektben épülő pláza esetében merült fel legutóbb, hogy az sem elképzelhetetlen, hogy egy alkalmazás a vásárlók érdeklődési köre alapján jelezze, hogy a kedvenc üzleteikben milyen leárazások vannak éppen, mindezt úgy, hogy ne legyen tolakodó a felhasználók számára. A legújabb irodaházak esetében, ahol a bérlők részéről is van rá igény, egy úgynevezett „building app” eszköz segíthet a nagyobb épületekben való tájékozódásban, értesítéseket küldhet a különböző programokról, az éttermek napi menüjéről, vagy akár tárgyaló is foglalható lehet egy ilyen alkalmazáson keresztül. Ennek a technológiai háttere megvan, a kérdés csak az, hogy a bérlőknek valóban szükségük van-e az efféle lehetőségekre. Az okosotthonokról már viszonylag sokat lehetett hallani, a szállodaiparban ez a kezdeményezés azonban még egészen újdonságnak tekinthető. Vannak olyan hotelek, ahol a vendégek már maguk intézik a bejelentkezést például a kihelyezett eszközök segítségével, Budapesten a közelmúltban nyílt egy olyan szálloda is, ahol egy applikáción keresztül lehet az érkezés előtt bejelentkezni, kiválasztani a leginkább preferált szobát, majd az elutazás előtt fizetni és kijelentkezni, mindezeket a recepció használata nélkül. A tartózkodás időtartama alatt is mindent a vendégekre bízunk, saját telefonjukon keresztül kérhetnek takarítást, és Bluetooth kapcsolat révén a telefon egyben szobakulcsként is szolgál.



sabban és legegyszerűbben juthatunk el, legyen szó bármilyen közlekedési módról. Ekkor rögtön eszünkbe juthatnak az önvezető autók. Bár a technológiai megvalósításban már nagyon jól haladunk, a magánemberek által közúton való tényleges alkalmazásuk, többek között a bonyolult jogi és felelősségvállalási kérdések miatt, még valamelyest várat magára. Nem kell azonban feltétlenül ennyire előre szaladni, ha az okosközlekedés néhány eszközét akarjuk számba venni. Gondolhatunk olyan, már régebb óta alkalmazott dolgokra, amelyekhez már annyira hozzászoktunk, hogy nem is tűnik fel, hogy egyáltalán okoseszközről van szó. Példaként említhető a debreceni tömegközlekedés, ahol az új típusú, elektronikus személyi igazolványt bérletként használhatják az utasok. Szintén idesorolha-

ban látható, hogy hol van szabad parkolóhely, valamint hova kell állni ahhoz, hogy a legközelebb legyünk egy adott üzlethez.

MINDEN INGATLANT ELÉRT AZ ÖRÜLET

Nehéz teljesen különválasztani az okosváros vívmányait és a proptech-et, utóbbi konkrétan az ingatlanok mindenféle technológiai megoldásokkal való ellátásáról szól, azonban ezek mégiscsak részesei a lakók és a város életének. Főleg akkor, ha belegondolunk, hogy az időnk legnagyobb részét ingatlanokban töltjük, legyen az az otthonunk, a munkahelyünk, egy kikapcsolódásra alkalmas bevásárlóközpont vagy utazásaink során egy szálloda.

Nálunk még a jövő zenéje, de a bevásárlóközpontokban az applikációk nemcsak a

RENGETEG A JÓ ÖTLET

Számos, az életünket kényelmesebbé és a környezetünket jobbá tevő alkalmazás esz-közzel találkozhattunk már. Ezek egy része már bevált, egy másik részük még most van kialakulóban, és csupán később fog kiderülni, hogy érdemel-e figyelmet a részünkről, valamint biztosan vannak olyanok is, amelyek a létrejöttük után nem sokkal kudarcot vallanak. A technológiai háttérrel nincsen probléma, inkább az a kérdés, hogy ki mennyire nyitott ezekre a megoldásokra, és az élete mely területén szeretné alkalmazni, befogadni ezeket. Legyen szó bármilyen jó ötletéről, hamar a kukában végezheti, ha mi, emberek nem állunk mögé, nem kezdjük el használni, és nem építjük be a mindennapjainkba.

Portfolio

CSOPORT

www.portfoliocsoport.hu



**A HAJÓT AKKOR TUDOD IRÁNYÍTANI,
HA GYORSABB VAGY, MINT A VÍZ.**

Navigare necesse est.

Portfolio



Pénzcentrum

agrárszektor.hu

Portfolio
INGATLAN
magazin



Hawaii egyre több munkahelyen

KÉNYEZTETETT IRODISTÁK

MESTER NÁNDOR

REGGELI A TERASZON, EBÉD A KERTBEN, VACSORA HELYETT FUTÁS A TETŐN. EZ NEMCSAK A JÖVŐ, HANEM MÁR A JELEN IS. NEM LONDONBAN, NEM DUBAJBAN. BUDAPESTEN. EGYES KUTATÁSOK SZERINT AZ Y-GENERÁCIÓ SZÁMÁRA A MUNKA-MAGÁNÉLET INTEGRÁCIÓJA, A FIZETÉS, AZ ELŐRELÉPÉSI LEHETŐSÉG ÉS AZ IRODA ELHELYEZKEDÉSE A LEGFONTOSABB AZ IDEÁLIS MUNKAHELY KIVÁLASZTÁSÁKOR. AZ IRODA MEGJELENÉSE ÉS BELSŐ KIALAKÍTÁSA, VALAMINT AZ EGYÉB KÖZÖS HELYISÉGEK CSAK A VÁLASZADÓK 37 SZÁZALÉKÁNAK VOLT FONTOS, AZ IRODA FENNTARTHATÓSÁCÁT ÉS KÖRNYEZETBARÁT MEGOLDÁSAIT PEDIG MINDÖSSZE 18 SZÁZALÉKUK TARTOTTA JELENTŐSNEK.

Jó kis kreatív csapatok mesterkednek ma-napság azon, hogy miként lehet megtartani a jó munkaerőt. Elemi érdekük ez, hiszen a fizetést lassan leszorítja a kívánságlista dobogójáról a szakmailag kiváló dolgozók ké-

nyeztetése, szinte minden, nem pénzben kifejezhető kívánságuk teljesítése. Már rég nem a csocsóasztalt vagy a babzsákot kéri (persze nem baj, ha ezek is vannak). Hajlandók akár napi 10-12 órát is hajtani, és

nem feltétlenül akarnak saját asztalt az irodában. De elvárják, hogy legyen heverő, bevihessék a kutyájukat, és lehessen nyugodtan magánhívásokat intézni egy intim sarokban. Az ingyen kávé-gyümölcs-pogácsa trió



is kötelező. Nem szeretnék megfázni a légkonditól, és jó néven veszik, ha nyithatók az ablakok. Az meg nem is vita tárgya szerintük, hogy az értelmes home office- napokra nagyon is szükség van.

Vannak persze kutatások, amelyek azzal jönnek, hogy az uralkodónak számító Y-generáció számára a munka-magánélet integrációja, a fizetés, az előrelépési lehetőség és az iroda elhelyezkedése a legfontosabb az ideális munkahely kiválasztásakor. Ilyen volt a Colliers International és a CMS nemzetközi ügyvédi iroda közös európai felmérése. Érdekes, hogy az iroda megjelenése és belső kialakítása, valamint az egyéb közös helyiségek csak a válaszadók 37 százalékának volt fontos, az iroda fenntarthatóságát és környezetbarát megoldásait pedig mindössze 18 százalékuk tartotta jelentősnek. Vannak más kutatások is, azok zöme az open space halálát, de legalábbis visszaszorulását jósolja. Az Offiseven szerint legfeljebb 10-12 ember tud hatékonyan ellenni egyetlen térben, de ők is csak akkor, ha vannak kisebb térelválasztók (virágok, installációk, komódok stb.), és ha egymást közvetlenül segítő munkakörökben serénykedőkről van szó.

Saly Miklós, a REscon tanácsadó cég szakértője az elmúlt időszakban több bérlőcég elhelyezésénél is segédkezett. Arról számolt be, hogy néhány éve még ritkaságszámba

ment a látható gépészet vagy az öntött padló egy-egy irodaterület kialakításakor, ma ez teljesen bevett gyakorlat. Nagyon sok irodista mondta, hogy nem szeretne semmiféle fényűző irodabelsőt, utálja, ha rikító színű a szőnyegpadló, alacsony az álmennyezet, és egy légtérben sorakoznak az egyforma munkaállomások. Ugyanakkor nagyra értékelték a könnyen átalakítható, pillanatnyi igényekre szabható munkaterületeket, amelyeket maguk tudnak alakítani. A többség olyan irodát választana magának, amely funkcionális, ugyanakkor néhány részletében felidézi az otthoni nappalit, azaz alkalmas a közös munkára, és van lehetőség az elvonulásra is.

A Telekom és a T-Systems közös, új székháza jó példa a mostanában kötelező leckének számító „tevékenységre szabott” irodaterületek kialakítására. A térfelosztások léptéke váltakozik az épületen belül, az adott munkakör jellegéhez igazították a belső tereket. Törekedtek arra, hogy ne nagy, hanem kisebb összefüggő terek legyenek, melyeket aktív, passzív és meeting funkciót ellátó közösségi terek színesítenek.

Ottjártunk idején elmondták: a bútorok kiválasztásába is bevonták a munkatársakat. Ennek részeként kialakítottak egy szimulációs teret a székház koncepciójára, amelyet véleményezhettek. Csak egy példa: az asztalok

WELL BUILDING SZEMPONTOK

- levegőellátás
- vízminőség
- az egészséges táplálkozás lehetősége
- a természetes fény,
- testmozgási lehetőség
- kényelem
- szellemi frissesség

A hazai WELL Building-regisztrált épületek aránya az európai átlag két és félszerese, ami Írország után a második helyet jelenti a kontinensen, de globálisan is a hatodik helyre sorolja Magyarországot, közvetlenül az Egyesült Államok után.

mélységét sokan kevésnek találták, ezért egy megnövelt mélységű változatot rendeltek. Az úgynevezett alternatív munkavégzést azal segítik, hogy különféle kiegészítő bútorokat vettek, illetve ezt támogató tereket alakítottak ki, lesz például 70 darab telefonbox is. A sok ülést és az ebédet lemozoghatják a fitnessközpontban, de a tetőn a méretes futókörön is.

Technológiai cég lévén modern online megoldásokkal teszik könnyebbé és változatos-



DR. DÜLL ANDREA,
AZ ELTE SZERVEZET- ÉS KÖRNYEZET-
PSZICHOLÓGIA TANSZÉKÉNEK
TANSZÉKVEZETŐ EGYETEMI TANÁRA

Mennyire támaszkodnak a vállalatok az önök szaktudására egy-egy irodai munkahely kialakításakor?

Szerencsére növekszik azon cégek száma, amelyek érzékelik, hogy a munkavállalók valóban humán erőforrások, értéket teremtő emberek, és ezért minden új eszközt meg kell ragadni a jóllétük megteremtése érdekében. A környezetpszichológiában kulcsfogalom az úgynevezett személy-környezet összeállítás, itt keressük a pozitív és negatív változatokat. Az első verziónál a dolgozó azt érzi, hogy jó lojálisnak lenni az adott céghez, mert odafigyelnek az igényeire, panaszaira, és a vezetők ezekhez igazítják a fizikai és szellemi légkört. A rossz összeállításoknál szó lehet a munka és a magánélet közötti rossz egyensúlyról, de akár munkahelyi agresszióról is. A pozitívra ráerősítünk a jó jelekre, a negatív verzióknál erősebben avatkozunk be, és igyekszünk cégre szabott tanácsokat adni.

Nyilván más-más módszereket kell alkalmazni egy SSC-nél és egy kreatív vállalkozásnál.

Ez természetes. A cégek mérete, a munka jellege, a munkavállalók összetétele is meghatározó. Egyébként az a tapasztalatom, hogy a nagyvállalatoknál egyre több a külön építész vagy designer, sőt a bevont külső szakértő (munkapszichológus, ergonómus, szervezetfejlesztő), és hallgatnak is rájuk a cégvezetők. Környezetpszichológust még kevésbé vesznek igénybe.

Mit tudnak kimutatni egy új irodai elhelyezésre való áttérésnél, amikor például a sejtes elrendezésről egy shared desk-es megoldásra váltanak?

sá a mindennapokat. A „munkaállomáson” univerzális dokkolókat szereltek fel, így bármilyen digitális eszköz azonnal használható. A parkoló foglaltságának jelzése mellett fejlesztettek egy mobilapplikációt is. A benne elhelyezett funkciók segítségével például gördülékenyen lehet majd tájékozódni az épületben. Természetesen az intranet továbbra is működik, azt is folyamatosan fejlesztik, ott is lesznek olyan megoldások, amelyek a székházon belüli szolgáltatások igénybevételét segítik.

Ugyanilyen mérvadó a Skanska, a svédek jó régen odafigyelnek az irodabelsőkre, a megfelelő ergonómiára, és persze nincsenek híján a zöld megoldásoknak. A vállalat 14 éve indította el a mára már hagyomány-

nyá vált Munkavédelmi Hét eseménysorozat, melynek célja, hogy felhívja a figyelmet a munkahelyi egészség és biztonság fontosságára. Idén az Egészség és Jólét volt a középpontban, így nagy betűkkel. Mi fért ebbe? Orvosi felmérés, elsősegély-tanfolyam, a helyes testtartás és a számítógépes munká-állomások ergonómiája, bringás reggeli és még irodai jóga is.

A skandináv ingatlanfejlesztő három tanáccsal állt elő, amelyek irodai tapasztalatai szerint megszívlelendők, ezeket ismertette is legújabb budapesti irodaházának bejárásakor. Az első a Pihenj! Különbéféle kutatásokra és saját tapasztalataikra utalva azt állítják, hogy kipihenten kreatívabbak vagyunk, és jobban teljesítünk. Kulcsfontossá-

Más pszichológusoktól eltérően mi környezetpszichológusok főleg arra figyelünk, ami nem tudatosul a munkavállalókban és a munkadókban, viszont akadály a fejlődés előtt. Például a munkaadókban csak arról számol be, hogy sokszor fáj a feje, és egyébként is utál bemenni a munkahelyére, a főnökség is csak azt látja, hogy tele vannak konfliktusokkal, túl sok a hiányzás, és nagy a fluktuáció, viszont nem tudják kifejtetni ebből az érzésvilágból a valódi okokat. Ezeknek a feltárása a mi feladatunk, aztán vagy tud vagy nem tud valamit kezdeni ezzel a vállalattal.

Tehát konfliktuskezelést végeznek?

Vagy megelőzést, ez lenne a kívánatos, ezzel mindkét fél jól jár. Sajnos a feltárás és az intézkedési javaslat későbbi eredményességét nem igazán tudjuk lemérni, mert nem nagyon hívnak vissza a cégek. Nyugat-Európában és Amerikában az ottani kollégáinkat már az új munkahelyi környezet tervezésekor is bevonják, majd a végleges kialakítás során is kikérik tanácsaikat, és persze a használat eredményeinek értékelésekor is.

Mik azok a tipikus bajok, amelyeket fölvetnek a munkavállalók?

Idővel például rájönnek, hogy nagy a home office-igény a cégnél (nyilván kevesebb bérterületet akar fizetni a cég – a szerk.), holtlott úgymond nem ezt ígérték, csak azt mondták, hogy ilyen is lesz. Panaszok a klasszikus generációs és kommunikációs konfliktusokra, például a soknemzetiségű multiknál. De az is zavarja őket, hogy az üvegfalú irodában mindenki mindig mindenkit lát, kevés a személyes és intim tér. A generációknak eltérő környezeti igényeik is vannak, és azt látjuk, hogy az Y-generáció tagjai is frusztráltak, ha nem kapják meg a „nekik való” tereket. Vannak ki nem mondott elvárások, amelyekhez igazodni akar a dolgozó, mert megfelelési kényszert érez, ilyen például az állandó elérhetőség, otthon és a hétvégén is.

gú, hogy felismerjük – akár már a korai jelekből is –, hogy kollégáink stressztől terheltek. A sport, a jóga, a meditáció vagy éppen a többiek felé való megnyílás csökkentheti a stressz szintjét. Másodiknak jön a Töltődj fel! Fontos, hogy időben befejezzük a munkát, mert csak így lesz alkalma agyunknak és testünknek pihenni, eleget aludni és másnap frissen és energikusan folytatni. És végül itt a Kezdd újra! Itt azt hangsúlyozta a cég, hogy a rendszeres rövid szünetek elősegítik az agy jól megérdemelt pihenését és feltöltődését. A feladat jellegének vagy a napi rutinnak a megváltoztatása gyakran segít. Lehet ez egy rövid képernyőmentes időszak, egy röpke séta az iroda körül vagy a közeli parkban.

Proptech és ami mögötte van

FELFORGATJA A PIACOT A TECHNOLOGIA

FUTÓ PÉTER

BÁR EGYRE TÖBBSZÖR HALLJUK ÉS HASZNÁLJUK A PROPTECH SZÓT, A TÖBBSÉG MÉG MINDIG MEGLEHETŐSEN ÚJ KIFEJEZÉSKÉNT TEKINT RÁ. A PROPERTY FORUM NOVEMBER ELEJÉN MEGRENDEZETT VARSÓI PROPTECH KONFERENCIÁJÁNAK RÉSZTVEVŐI KÖZÖTT PÉLDÁUL MINDÖSSZE 2 SZÁZALÉK VOLT AZOK ARÁNYA, AKIK MÁR LEGALÁBB 5 ÉVE HALLOTTAK A FOGALOMRÓL, NOHA A KIFEJEZÉS TÖBB MINT EGY ÉVTIZEDE LÉTEZIK. A PROPTECH CÉGEK SZÁMA MOSTANRA VILÁGSZERTE MEGHALADJA A 6 EZRET, ÉS AZ ORSZÁGOK FELÉBEN, MINTEGY 100 ORSZÁGBAN MŰKÖDIK LEGALÁBB EGY, KIMONDOTTAN A PROPTECH-HEZ KÖTHETŐ CÉG.



Az, hogy technikai fejlődés volt, van és feltehetően lesz is, eléggé nyilvánvaló, így a proptech fogalmát az ingatlanpiachoz kapcsolódó technológiai megoldások mellett egyfajta új gondolkodásmód irányából érdemes megközelíteni. Vajon az ingatlan-szektorban tevékenykedő cégek mely területeken gondolják fontosnak a technológiai újítások bevezetését? A különböző területeken működő proptech cégek számából úgy tűnik, hogy leginkább az épületek üzemeltetésében érdekelt cégek számára fontos a technológia és az automatizáció.

James Dearsley, az Unissu társalapítójának kutatásából kiderül, hogy a proptech cégek fele épületüzemeltetési tevékenységekben érdekelt. A második helyen az ingatlanértékesítés területe áll, míg felhasználói oldalról nézve a költözés, a vásárlás vagy a bérlet területére egyelőre kevésbé szívértékelt be az új megoldások. A legkevésbé viszont az építőiparban van jelen a proptech, vagyis ebben az ágazatban terjednek leglassabban a rendelkezésre álló technológiai újdonságok.

Ami az ingatlanpiac ágazatok szerinti bontását illeti, a proptech cégek száma a kereskedelmi ingatlanokhoz kapcsolódó tevékenységekben a legmagasabb – lásd üzemeltetés –, míg a lakóingatlanokkal kapcsolatos szolgáltatások terén alacsonyabb a számuk.

Összességében viszont számos eszköz vagy felhasználási forma van, ahol a technológia és az ingatlanok találkoznak egymással, ezzel létrehozva a proptech világot. Ezek közül a legfontosabbak:

- VR és AR,
- robotika,
- blockchain,
- omnichannel,
- okosépületek,
- drónok,
- 3D nyomtatás,
- önvezető járművek.

A különböző szektoroknál ugyan más a digitalizáció szintje, de bizonyos mértékben már mindenhol jelen van. Becslések szerint mostanra az ingatlanpiaci munkák közel felét lehetne automatizálni, így nem véletlen, hogy sokan a technológia adta előnyök és lehetőségek mellett munkahelyek megszűnésével is számolnak.

KELL-E FÉLTENÜNK A MUNKAHELYEINKET?

Az ingatlanszektorban az értékesítésben, az üzemeltetésben, az értékbecslésben vagy magában az építőiparban is átalakulásokat hozhat a technológia, a változás azonban feltehetően nem villámcsapásként fog lesújtani, hanem fokozatosan alakítja át a szektort. Az értékbecslésben például a Portfolio konferenciáin megszólalt szakértők szerint a robotok miatt valóban megszűnhetnek munkahelyek, de ezzel párhuzamosan új munkahelyek is létrejönnek. Az értékbecslői szakmában a legvalószínűbb forgatókönyv az lehet, hogy a robotok inkább segíteni, kiegészíteni fogják az értékbecslők munkáját,

Egy magyar proptech cég például egy szállodát automatizált, a reptereken pedig már megsértődnek, ha a helyszínen kérünk beszállókártyát. Sokan azonban még mindig idegenkednek az új megoldásoktól, így időbe telik egy új technológia bevezetése.

A technológiai fejlődéssel párhuzamosan rengeteg emberi idő és kapacitás szabadul fel, kérdés, hogy ezzel mihez fogunk kezdeni. Sok ember munkáját ki lehet váltani mesterséges intelligenciával, és akkor el kell indulnia egy társadalmi gondolkodásnak arról, hogy mihez kezdünk magunkkal. Ugyanakkor hiába van otthon mikró, és hiába tudunk minden ételt otthon elkészíteni, mégis járunk étterembe, odaülünk egy bár-



semmint kiváltani azt. A hatékonyság és az időhiány miatt azonban egyre nagyobb szükség van az automata technológiákra. Mivel nemcsak az adásvételek, hanem az értékbecslések száma is folyamatosan nő, elengedhetetlen a technológiai segítség, de ez nem jelenti azt, hogy ne lenne szükség emberi munkára is.

Dános Pál, a KPMG igazgatója szerint az, hogy az emberi kontaktus ki legyen szűrve mindenféle tevékenységből, mindig felvet kérdéseket. Rengeteg olyan folyamat van, amelyet lehet és érdemes is automatizálni.

pulthoz beszélgetni, az emberi kapcsolatok a technológia fejlődésével sem fognak megszűnni, de az emberi tevékenység kicsit átrendeződik. Lehet, hogy a minőségre és a tevékenység humánoldalára jobban oda kell figyelni, és háttérbe szorul a mennyiség.

PROPTech A VALÓSÁGBAN

Noha az egyes ágazatokban eltérő mértékben van jelen a proptech, érdemes néhány gyakorlati példát is megnézni, hogy világosabb képet kaphassunk arról, milyen szerteágazó megoldásokat is értünk ezalatt.

Az üzemeltetésben például a munkaerőhiány kezelését a B+N Referencia Zrt. a robotikával próbálja megoldani, úgy, hogy takarítórobotok fejlesztésével orvosolja a takarítók hiányából keletkező problémákat, de az automatizáció a CPI Facility Management részlegénél is egyre jobban megjelenik.

A közelmúlt legfontosabb városfejlesztési áttörését jelentik az egyre több helyen megjelenő okosváros koncepciók, amelyek összekapcsolják a digitális és a fizikai valóságot. Ennek egyik példáját – a Budapest belvárosában a Vodafone Magyarország által telepített parkolórendszert – a smart city kapcsán már említettük, de technológiai oldalról a proptech kérdésével is szorosan ösz-

férőhelyek feltüntetésével, a plázában pedig a vásárlóknak segít megtalálni a kiválasztott üzletet vagy szolgáltatást egy mobilalkalmazáson keresztül.

A proptech azonban az épületek tervezésekor is megjelenik. A tervezési és építési folyamatok összehangolásával, a BIM rendszer használatával és az ipar magasabb szintű digitalizációjával nemcsak gyorsabban és kevesebb költséggel készülhetnek el a különböző épületek, de a részletes tervezés és ellenőrzés azt is eredményezi, hogy kevesebb hibázási lehetőség marad a kivitelezés során, ami egyben a minőségben is megmutatható. Ezt segíti például a Graphisoft által fejlesztett ARCHICAD szoftver is.

Természetesen a proptech-nek a kivitelezés, a bérbeadás és az üzemeltetés mellett a bérlői döntések során is fontos szerepe van. A hatékonyság növelésével egy irodaházban több embert lehet egységnyi helyen leültetni, hatékonyabban lehet a tárgyalókat kihasználni, viszont az ilyen megoldások bevezetésénél újra előtérbe kerül az emberi tényező, hogy vajon hogyan hat mindez az egyén munkateljesítményére. Az emberi igények bizonyos szempontból nem megváltoztathatók, de tény, hogy egyes munkakörökben a technológia mai fejlettsége lehetővé teszi a távmunkát, amivel tovább optimalizálhatók a cégek bérleti és működési költségei.



JAMES DEARSLEY, AZ UNISSU TÁRSALAPÍTÓJA

„A proptech cégek fele épületüzemeltetési tevékenységekben érdekelt. A második helyen az ingatlanértékesítés területe áll, míg felhasználói oldalról nézve a költözés, a vásárlás vagy a bérlet területére egyelőre kevésbé szivárogtak be az új megoldások. A legkevésbé viszont az építőiparban van jelen a proptech, vagyis ebben az ágazatban terjednek leglassabban a rendelkezésre álló technológiai újdonságok.

szefűgg. A rendszer lényege, hogy a sofőrök egy mobilalkalmazáson keresztül, térképen megjelenítve láthatják a közelben szabad parkolóhelyeket, csökkentve ezzel a felesleges parkolóhely-keresésből adódó károsanyag-kibocsátást és elvesztegetett időt.

Szintén a smart cityvel összefüggésben kell megemlíteni a bevásárlóközpont-fejlesztések új hívszavát, az omnichannelt, ami például a Futoreal fejlesztésében épülő Etele Plazában azt fogja jelenteni, hogy az épületben egy helymeghatározó és navigációs rendszer könnyíti meg a parkolást az üres

Az épületbe betervezett, majd beépített szenzorok az energiafelhasználást optimalizálják, például a villany vagy a fűtés automatikus szabályozásával, de szintén a proptech megoldásai teszik lehetővé, hogy távolról is vezérelhetők legyenek a létesítmények elektronikai eszközei, amivel a fenntartási költségek jelentősen csökkenthetők. A jövő irodaházait tehát már a proptech jegyében fogják tervezni, kivitelezni és üzemeltetni, de a lakóingatlanok és kiskereskedelmi egységek esetében is egyre több helyen jelennek meg hasonló megoldások.

Noha a fent említett megoldások nagyon vonzóak lehetnek, figyelni kell arra is, hogy a proptech-re ne divatirányzatként tekintünk, hanem mint olyan lehetőségre, amely bizonyos esetekben valóban hatékonyabbá, olcsóbbá vagy környezetbarátabbá teszi a meglévő folyamatokat. A változás lehetőségétől nem szabad és nem is érdemes elzárkózni, de fontos, hogy – mint minden esetben – az új technológiák alkalmazásánál is legfőbb szempontként a józan ész érvényesüljön.

Aranykorukat élik az ingatlan- alapok

MEGÉRI MÉG IDE TENNI A PÉNZÜNKET?

ÁRGYELÁN ÁGNES

EGY ÉVE TÖRETLENÜL ÁRAMLANAK A MILLIÁRDOK AZ INGATLANALAPOKBA, AMELYEK CSAK IDÉN SZEPTEMBER VÉGÉIG KÖZEL 280 MILLIÁRD FORINTNYI FRISS ÜGYFÉLPÉNZT CSATORNÁZTAK BE. A NÉPSZERŰSÉGÜK EGYELŐRE MEGINGATHATATLAN, KÖSZÖNHETŐEN RÉSZBEN ANNAK, HOGY A LAKOSSÁG SZÁMÁRA ELÉRHETŐ KONSTRUKCIÓK KÖZÖTT VAN, AMELY MÁR MOST 10 SZÁZALÉK FELETTI HOZAMOT MUTATHAT FEL, MÁSRÉSZRŐL AZ INGATLANPIACI VÁSÁRLÁSI KEDV IS POZITÍVAN BEFOLYÁSOLJA AZ ÉRTÉKESÍTÉST. DE VAJON TUDJÁK-E A BEFEKTETŐK, PONTOSAN MILYEN BEFEKTETÉSEK VANNAK EZEKBE AZ ALAPOKBAN, PONTOSAN MIBŐL JÖN A HOZAM, ÉS MI LESZ AKKOR, HA AZ INGATLANPIACI ÉRTÉKNÖVEKEDÉS EGYSZER CSAK LÁTVÁNYOSAN LEASSUL? ENNEK JÁRTUNK UTÁNA.

AZ INGATLANALAPOK HÚZZÁK A TELJES PIACOT

Töretlenül menetelnek idén az ingatlanalapok, a bennük kezelt vagyon közelít az 1400 milliárd forinthez, amivel ez a kategória számít a legnagyobbak a 6300 milliárd forintos magyar befektetésialap-piacon. Az ingatlanalapok tavaly októberben lépték át az ezermilliárd forintos kezelt vagyonhatárt, azóta ez a szám folyamatosan nő, miközben a kötvényalapok kiestek az ezermilliárdos körből, de nem sok választja el ettől a vegyes és abszolút hozamú alapokat sem. 2017 elejétől csak egy hónap volt, tavaly augusztusban, amikor nettó tőkekiáramlás szenvedtek el az ingatlanalapok, ezt leszámítva töretlen tőkebeáramlás jellemzi a kategóriát. Az utóbbi öt napban például nem volt olyan hónap, amikor 30 milliárdnál kevesebb tőkét gyűjtöttek volna.

Megnéztük azt is, hogy az idei első három negyedév értékesítési számai hogyan viszonyulnak az előző évi értékesítésekhez, és azt találtuk, hogy az ingatlanalapok idén eddig gyűjtött 278 milliárdja már most meghaladja a teljes tavalyi 264 milliárdos vagyonbeáramlást. Az idei év nagy vesztese eddig – nagyon úgy tűnik – a kötvényalap, amelyből szeptember végéig összesen közel 200 milliárd forint távozott, több mint tavaly egész évben.

A geopolitikai kockázatok, a feltörekvő piaci aggodalmak és a részvénytőke túlfűtöttsége mellett azonban szépen jönnek fel a pénzpiaci alapok, amelyek a 2016-os 351 és a 2017-es 287 milliárdos tőkekiáramlást idén már jelentősen mérsékeltek, jelenleg csupán 12 milliárd a mínusz, amit könnyen lehet, hogy év végére pluszba tornász a kategória. Érdemes szót ejteni az idén meglehetősen

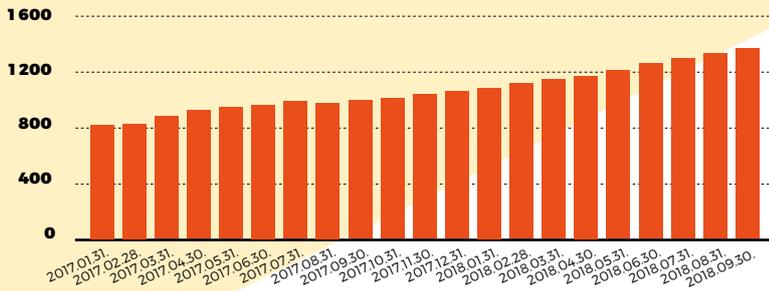
gyenge teljesítményt felmutató abszolút hozamú alapok kategóriájáról, amely szeptember végével 63 milliárd forintos tőkekiáramlásnál járt, holott az előző években sosem volt negatív a kategória.

10 SZÁZALÉK FELETTI HOZAM IS VAN MÁR IDÉN

A lakossági ügyfeleknek értékesített alapok közül év eleje óta a Raiffeisen Ingatlan „A” sorozata teljesít a legjobban, az alap az október végi állapotok szerint 10,7 százalékos hozamnál jár, de az indulástól számított éves 7,7 százalékos hozama is a második legjobb a listán. Ez utóbbiban egyedül a Duna House Magyar Lakás Ingatlanalapja előzi meg 9,4 százalékkal, igaz, az alap csak kétéves múlttal rendelkezik. Ettől függetlenül igen megnyerő hozammal bír, idén eddig például már 8,7 százalékot hozott a befektetőknek. Idei telje-

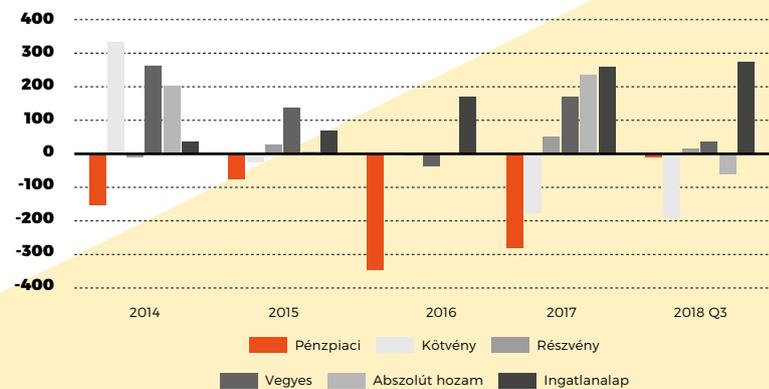
A hazai ingatlanalapokban kezelt vagyon (milliárd Ft)

Forrás: BAMOSZ, Portfólio



Főbb alapkategóriák összesített nettó értékesítése (milliárd Ft)

Forrás: BAMOSZ, Portfólio



sítménye alapján a harmadik legjobbnak az Európa Ingatlan „A” sorozat bizonyult 6,3 százalékos YTD-hozammal.

DE HONNAN JÖN A HOZAM?

Először is fontos tisztázni, hogy ingatlanalap és ingatlanalap között is van különbség, elég, ha a piacon elérhető egyetlen lakásalapra és a többi ingatlanalapra gondolunk. A különbségeket persze végig lehetne venni a szerint is, hogy az egyes alapok közvetlenül vagy közvetetten tartanak-e ingatlant a portfólióban, zárt végűek vagy nyílt végűek, zárt körű vagy nyílt körű a befektetési jegyek kibocsátása, stb.

A hazai ingatlanalapok esetében a hozamok két fő forrásból tevődnek össze: a bérbeadásból származó bevételből és az értékváltozáson elérhető hozamból, ezeknek az elemeknek hozamokon belüli súlya azonban eltér, a Duna House lakásalapja esetében például az értéknövekedés oldalára billen a mérleg. Mindez azért érdekes, mert bár most még

nem látszik, hogy az ingatlanpiacon jelentősebb korrekció jönne a közeljövőben, ha ez mégis megtörténik, a portfólióban lévő ingatlanok értéke jelentősen csökkenhet, ez pedig hatással lesz a befektetők hozamára is, főként azoknál az alapoknál, ahol az ártételődésből származó bevétel adja a hozam fő részét. Egy esetleges ingatlanpiaci gyengélkedés persze a bérleti díjakra is kihat, de ez esetben jellemzően később gyűrűzik be.

LIKVIDITÁS

Jogszáabályilag van egy 15 százalékos előírás kötelező likvid hányad tartására, amelyet a piacon lévő alapok jellemzően jóval meghaladnak, van olyan alap, ahol a likvid hányada a portfóliónak 50 százalék feletti. A lakásalap esetében ugyanakkor külön figyelnek arra, hogy a kötelező 15 százalékos likvid hányad felett minden összeg be legyen fektetve, hogy minél magasabb hozamot tudjanak termelni. A likviditási számok ismerete tehát egy ingatlanalap megvásárlása előtt azért fontos,

mert a likvid eszközök aránya nagyban meghatározza az alap hozamtermelő képességét is: a nagyobb likvid hányad alacsonyabb potenciális hozamot vetít előre, mivel a könnyen pénzre tehető eszközökön csak kisebb hozamokat lehet elérni (főleg a mostani, még mindig alacsony hozamkörnyezetben).

KÖLTSÉGEK

A legtöbb alapkategóriához hasonlóan az ingatlanalapok esetében is van vételi és visszaváltási díj, előbbi a nagyobb alapok esetében jellemzően 2 százalék körüli, utóbbi pedig fél százalékot tesz ki. Ennél a kategóriánál gyakori elem a büntetőjuttalék, amit akkor kell megfizetnie a befektetőnek, ha az ajánlott befektetési időtáv előtt szeretné visszaváltani a befektetési jegyeket. A folyó költség – amely magába foglalja az ingatlanok üzemeltetését, karbantartását, a bérleti szerződések és egyéb amortizációs kérdések kezelését, az alapkezelési és letétkezelési díjat, valamint az ingatlanvásárlás tranzakciós illetékét is – a lakóingatlan esetében az egyik legmagasabb a 3,5 százalékkal, mivel itt a lakások mindennapos üzemeltetési és karbantartási feladatai hangsúlyosabbak, mint más alapok esetében, emellett a bérleti szerződések is jellemzően rövidebb, egyéves futamidejűek.

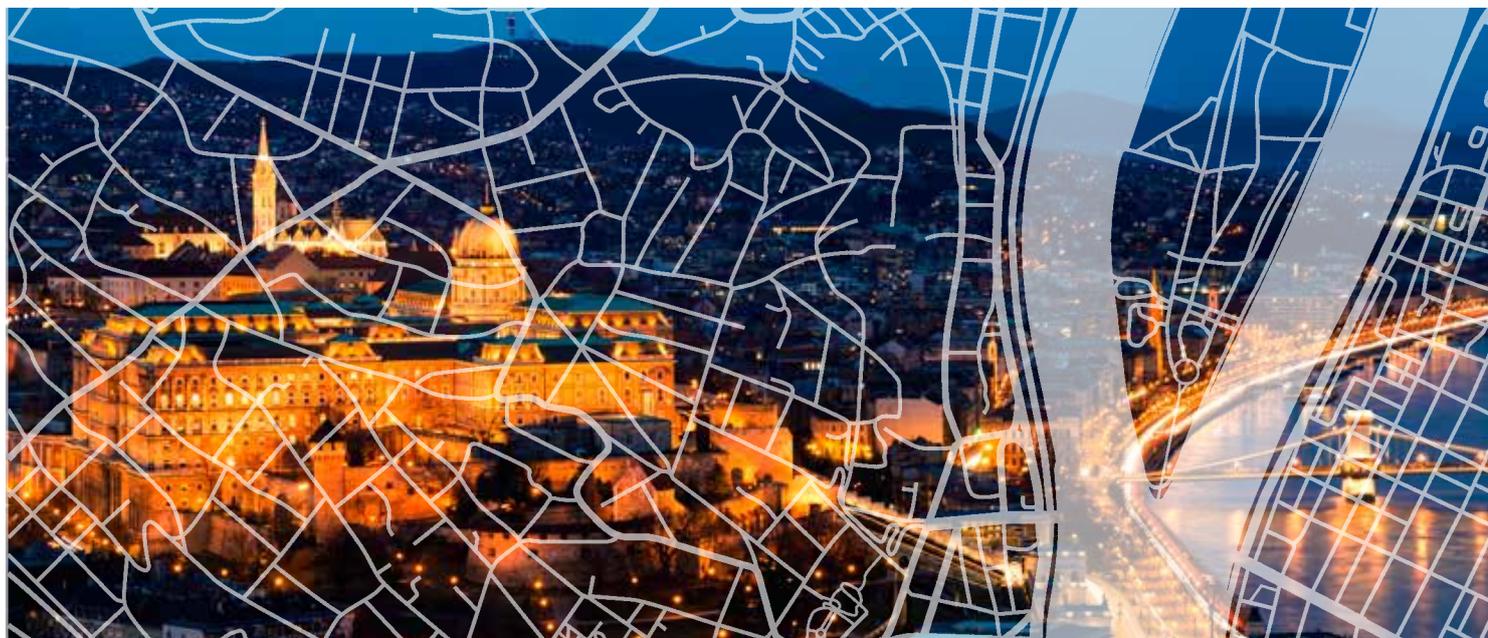
ÉRDEMES MÉG EBBE TENNI A PÉNZÜNKET?

A piacon elérhető lakás- és ingatlanpiaci árindexek alapján még nagyon nem látszik, hogy itt lenne a lakás- és ingatlanpiaci ár-emelkedés vége. Nagyjából egybehangzó vélemény, hogy a már három éve két számjegyű reálár-növekedés idén sem feltétlenül vált még egy számjegyűbe, de lassabb bővülési ütem a valószínűbb, ráadásul a kedvezményes áfakulcs megszüntetése további ár-emelkedést hozhat a lakáspiacon, miután a fejlesztők várhatóan tovább hárítják a megnövekedett költségeiket.

Mindezek alapján jó eséllyel lesznek még vonzó hozamok az ingatlanalapoknál, fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy a közhiedelemmel ellentétben az ingatlanalapok nem pénzügyi alapok, a kockázati szint jellemzően magasabb, a likviditás pedig alacsonyabb, így aki ezek mellett dönt, annak érdemes az alap által ajánlott befektetési időtávot tartania.

MILYEN LESZ- LEGYEN BUDA- PEST 2030-BAN?

MESTER NÁNDOR



Ülök Dél-Budán az egyik felhőkarcoló te-
tején, felhőrpintem a feketémet a kávézó-
ban, és odasétálok az ablakhoz. Jobbra sta-
dionok Csepelen, vidám sétahajók a gátnál
és hosszú autókígyó az új hídon. Ha mesz-
szelátóm lenne, nem nagyon látnék sofórt
bennük, és nyugtáznám, hogy jól kitalálták:
egyik sem megy a másiknak.

Kíváncsiságom azonban nem engedi, hogy
sokáig nézelődjek, az hajt, hogy kipróbáljam
a toronytól nem messze, közvetlenül a fo-
lyóparton futó sétányt. Merthogy az autók
már a megemelt rakpart alatt, láthatatlanul

szaladnak ide-oda, én meg vígan tekerhetek
vagy ráérősen bandukolhatok a sok zöld kö-
zött fölöttük. A tekerést választom, így ve-
szem birtokba az új Budapestet.

Északnak haladva rögtön meghökkenek az
élére állított hatalmas Rubik-kockán, amit
már 20 éve ígérgettek. Végre fel is építették,
és most az okos fiatalok kezdő cégeit és a
névadó jótetteit bemutató múzeumot szál-
lásolja el. Átpillantok ferdén a túloldalra, és
az átfestett Bálna mintha mosolyogna, nyi-
tott szája nem bekapni akar, inkább üdvö-
zöl, mint megfélemlít.

Elérek a Parlament vonaláig, alig győzőm
kerülgetni a hajóhotelekből kiszálló utaso-
kat, akik azt hiszik, csak azért, mert külföldi-
ek, övük az egész sétány. Aztán megcélzom
a szigetet, mert úgy tudom, megint érde-
mes ott semmit tenni, ellenni valahogy, el-
ütni az időt vagy egyszerűen csak futni egy
nagyot. Valamilyen csoda folytán ugyanis
nem épültek új stadionok, hotelek és kaszi-
nók, pedig voltak, akik akarták.

Kiérek az északi szigetcsúcshoz, de nem kel-
lett volna jobbra, a Foka-öböl és a Népsziget
felé nézni: mindkét helyen sűrű lett a lakó-

HÁROM AZ ÁLOM IGAZSÁG

ÁLOMIRODA

Közel van a lakásomhoz, nem csak meetingelni való, nyitható az ablaka, nem fő meg benne az ember nyáron, de nem is fázik a légkonditól, a konyhában ebéd közben nem kell mobilozni, mert már nem ez a divat, nincsenek mindenütt üvegfalak, de vannak jó kis kuckók, és nem gáz, ha az álmod home office-ban álmodjuk tovább.

ÁLOMPLÁZA

Felismer a bolt, mert még lesz ilyen, mert nem mindent a neten veszünk. Felismer és köszönt, ajánl, kalauzol, az eladó segít, ért hozzá. Ez lesz „a” kultúrház, élményekkel, érdekes sztárokkal vagy átlagemberekkel, akik valamiben mégis jók, és megéri megnézni, meghallgatni őket. Gyorsak helyett ínyenc éttermek, sok új magyar séffel.

ÁLOMLAKÁS

Szerethető, tágas, jó beosztású, napfényes, barátságos, gyerek- és kutya-barát, nagyteraszos, külön konyhás, parkettás, panorámás, okos. Ébredéskor automatikusan lefőzi a kávé, felkapcsolja a termosztátot, bekapcsolja a rádiót, majd a biztonsági rendszert, ha elmegyünk otthonról. Szól, ha üres a hűtő, de ami a legfontosabb, hogy megfizethető.



parkoknak hívott lakóteleperdő. Azt olvastam, hogy magyar szó ott már nem hallatszik, presztízs helynek adták el jó drágán az egész környéket, de csak elviselhetetlenül sűrűn lakott luxusgettó lett belőle.

Inkább visszakanyarítom a gépet délnek, irány a pesti körút, ahonnan majdnem minden autót kilitoltak, és egy teljes nagy sáv a drótszamaraké. Itt már nem rohanok, inkább leszállok, és nem hiszek a szememnek: eltűntek a jellegtelen portálok, a felújított bérpalotákból tisztas, ápoltságos polgárok és nem mobiljukba bújó, nyüzögő irodisták lép-

nek ki, a járda szinte a házak előkertje a sok virágnak köszönhetően. Nyugodtan lehet mély levegőt venni, lassú éttermek teraszain uszonnázni – vagy egy csöndes kapualjban szerelmet vallani. A házak nem bezárkóznak, hanem kitárják a kapukat, és büszkén mutatják belső tereiket, kis padjaikat és kertjüket.

Hogy mindenütt így lesz-e arrafelé? Nem tudom, az Andrásy úton biztosan nem. Ott a fényezésben világbajnokságot rendezhetnénk, és bizony, nem szégyenkeznénk. Már mint azok, akik jó időben jó helyen voltak,

és jól bevásároltak ott. Őket irigyelnénk, ki bringáról, ki gyalog, ki alul, a kismetrón robbogva. Lemegek én is, és már nem néznek ki, mert „gyerekekkel vagyok”. Az új végállomást célzom meg a Vigadónál. Odaérve feltolom a biciklit a sétányig, és már tekernek is tovább délre, az új városközponthoz, de az egyik csilivili hotelnél utamat állja egy tábla: „Itt helikopter-leszálló épül, tilos az átjárás!”

Ekkor kocogtatja meg a vállamat a torony kávézójának pincére: Ébresztő! Zárunk!

ÁLMOK ÉS VALÓSÁG - MEGSZÓLALT A FEJLESZTŐ

A NAGYVÁROSOKBAN AZ EMBEREK ICÉNYEIRE SZABOTT, FELHŐKARCOLÓS, MODERN VÁROSNEGYEDEK KELLENEK. DE EZEK CSAK ÁLMOK MARADNAK, HA A SZABÁLYOZÁST VÉGZŐ TESTÜLETEK NEM ÁLLNAK ELŐ BÁTOR, ÁTFOGÓ VÍZIÓVAL A KÖVETKEZŐ ÉVTIZEDEKRE, ÉS ENNEK MEGVALÓSÍTÁSÁBA A SAJÁT MAGÁT IS MEGÚJÍTÓ INGATLAN-SZAKMÁT NEM VONJÁK BE - VÉLI ERDEI BÁLINT, A REDWOOD HOLDING ALAPÍTÓ TULAJDONOSA, AKINEK HÁROM ÉVE ÚJ PLATFORMRA ÉPÍTETT CÉGE PORTFÓLIÓJÁBAN IRODAI, LAKÓ- ÉS HOTELFEJLESZTÉST IS TALÁLUNK.

? Mitől lesz jobb Budapesten élni 12 év múlva, mint most?

Kezdjük ott, hogy a 2008-as válság korszakváltás volt, a mi szakmánkban is. A technológiai fejlődés és a digitalizáció térhódításával drasztikusan megnőtt a komplexitás. Az emberek is dinamikusabban változtak, mint korábban, és a megvilágosodás korába érve egyre tudatosabbak. Az igények folyamatosan átalakulóban vannak, különösen a fókusz megváltozásával és az Y-generáció felnövekedésével. Egy munkáltató ma már nem csodálkozik, ha egy szakmailag értékes munkatárs ahhoz köti a céghez való belépést, hogy például beviheti-e a kutyáját az irodába. Hol van már a csocsóasztal?!

? Látjuk a startot, nézzük az álmokat!

Egyre inkább olyan irodaházak fognak épülni, ahol nem pusztán fizikai munkahelyek vannak, hanem az értékteremtés otthonai jönnek létre, és ahol az emberek jól is érzik magukat. Nagy zöld- és vízfelületek, kulturális terek alakulnak ki, komplex városnegyedek működnek majd így. Ezek azért lesznek vonzóbbak, mert jó minőségű és sokrétű szolgáltatásaik révén szinte maximálisan kiszolgálják az ott dolgozó és élő embereket. Ideális munka-, sport-, szabadidős és szórakozási lehetőségek tárházával csábítják az átköltözni vágyókat, és új, élménygazdag életformát kínálnak. Igazán egyedi, izgalmas és magával ragadó építészeti és funkcionális megoldásokat láthatunk majd. Ennek már ma is látjuk előőrseit, mint a csaknem elkészült Corvin Sétány, a jövőre megnyitó Hard Rock hotelünk, vagy ilyen lehet az akkorra kiteljesedő BudaPart is.

? Ezzel szemben mi a valóság, mi az, ami 12 év alatt valóra váltható ezekből? Kezdjük a szűk szakmával!

Az optimális gazdasági és szabályozási környezet megteremti a kreatív innováció táptalaját, melynek meglétekor a piaci szereplők igen eredményesen végzik dolgukat. Az optimális környezet növeli a befektetési bátorságot, és segíti a különleges termékek létrejöttét. Ha lesz oly szerencsénk, hogy a mostani növekedés a következő évtizedben is fennmarad, akkor bizonyára látni fogunk extrém és nagyvonalú fejlesztéseket. Mindazonáltal a jövőben is lesznek olyan fejlesztők, akik a most is létező unalmas, de profitot termelő tömegtermékeket hozzák a piacra. Ez egy szegénységi bizonyítvány, hiszen egy fejlesztő a jövő élettereit és épületeit hozza létre, amelyek évtizedekre meghatározzák a környezetünket. Például egy majdani lakóparkban nem elég ötletlen burkolatokat, elcsépelet építészeti elemeket választani, hiszen pusztán odafigyeléssel, némi kreativitással érdekesebb és emberközelibb tereket lehet létrehozni, nem is feltétlenül nagyobb költségvetéssel. Szerencsére mindig is lesznek az innovációt, a nyitottságot és a felhasználót középpontba állító cégek, én is ezt az irányzatot képviselem. London központja már most igen sűrűn beépített, akárcsak Budapest, a Google mégis képes volt ott létrehozni egy hihetetlenül barátságos, teraszosan lépcsős irodaközpontot. Ebből is látszik, hogy a megfelelő táptalaj esetén technikailag mennyi minden megvalósítható.



🔍 Mit tehet a szabályozói oldal?

Hiába a lendület, az ötlet és a tudás, ha hiányzik – mert most hiányzik – egy sok évre előre tekintő, kidolgozott fővárosi vízió, amelyhez igazodni lehet. Önmagában a vízió sem lenne elég, hanem annak szabályozásszintű gyakorlati megfogalmazása tudja megalapozni a változást. A jelen koncepciótlanságát erősíti, hogy a fejlesztések végső vizuális megjelenése sokszor a helyi kapcsolati érdekérvényesítésen múlik, és nem azon, hogy a projekt átgondolt, és jól illeszkedik-e a városi szövetbe. Ugyancsak követendő példa Amszterdam, ahol jóval a légiközlekedés kezdete előtt eldöntötték, hogy a ma már nemzetközi repülőtérnek is otthont adó Schiphol környékét tartalék kereskedelmi zónának tartják fenn egy másfajta, jövőbeni közlekedési mód számára. Ezt nevezem igazán koncepcionális, innovatív és előre átgondolt városfejlesztésnek. A vízióon kívül szólni kell a meglévő, értelmetlenül szigorú előírásokról is, amelyek nagyon károsak. Két példa: egy belvárosi szállodánál még mindig kötelező annyi földalatti parkolót létesíteni, mint amennyi szobát építenek, miközben a belvárosi gépkocsiforgalom visszaszorítása a cél. Vagy az irodaházaknál egy meglévő tűzrendészeti előírás miatt vízszintes tagolású

homlokzatokat (homlokzati ablaksávokat) építenek a fejlesztők, valószínűleg ez a fő oka a most épülő irodaházak jellemző és unalmas külső megjelenésének.

🔍 Ezt a sok változtatási igényt hogyan lehet beilleszteni az épített környezetet is elérő „nemzeti vs. nemzetközi” koordináta-rendszerbe?

Mi, magyarok, mindig is kulturális találkozási pont közepén voltunk, más szóval egy nagy olvasztótégely, speciális keverési aránnyal. Nyitott gazdaság vagyunk, annak is kell maradnunk. Magam is ilyen vagyok, a megismerési vágy hajt, és a nemzetközi színtéren is újszerű, friss trendek megvalósítására törekszem. Ehhez lényegesen több gondolkodás és energia kell, mint egy átlagos termék létrehozásához, de ettől a szemlélettől lehetünk mások 12 év múlva, mint most.

NAGY ÍVŰ FEJLESZTÉSEK A LÁTHATÁRON

BUDAPEST DÖNTÉSHOZÓI SZEMMEL

BELÁTHATÓ IDŐN BELÜL MODERN, ÉLHETŐ ÉS SOKSZÍNŰ VILÁGVÁROS LEHET BUDAPEST, TÉRSÉGÜNK FŐVÁROSÁVÁ IS VÁLHAT. FELTÉVE, HA EGY VALÓDI SZAKMAI ÉS TÁRSADALMI EGYÜTTMŰKÖDÉSSSEL KIMUNKÁLT TERV ALAPJÁN TÉNYLEG MEGVALÓSULNAK A 2020 UTÁNI ÉVTIZEDRE ÉS A MÉG TOVÁBBI ÉVEKRE TERVEZETT BERUHÁZÁSOK - HANGOZTATTÁK A PORTFOLIO ÁLTAL OKTÓBER KÖZEPÉN SZERVEZETT BUDAPEST 2030 KONFERENCIA FELSZÓLALÓI.

A napokban hivatalosan is megalakult a Budapesti Közfejlesztési Tanács (BKT), ez az új testület hivatott dönteni a legfontosabb budapesti projektekről. A kormány és a főváros egyenlő arányban és egyenlő szavazati joggal képviselteti magát benne. Az öt fővárosi önkormányzati hely egyikére meghívták Tóth Józsefet (MSZP), a XIII. kerület polgármesterét, aki elfogadta a felkérést, és mivel csak konszenzusos döntések születhetnek, biztosított lehet, hogy a jelenlegi ellenzék véleménye is érvényesül – vélte Tarlós István főpolgármester.

Alig volt olyan felszólaló, aki ne méltatta volna, hogy végre lesz egy ilyen testület, amely az 1870 és 1948 között működött Közmunkák Tanácsa mintájára a tudatos városfejlesztés legfőbb fóruma lesz. Fürjes Balázs, Budapestért és a fővárosi agglomeráció fejlesztéséért felelős államtitkár azt is bejelentette, hogy Budapest Párbeszéd néven több hónapig tartó társadalmi fórumot hoznak létre. Arra kérte a civil szervezeteket, szakmai közösségeket, a helyi (kerületi és agglomerációs) önkormányzatokat, városfejlesztőket és a lakosokat, hogy együtt találják ki a jövő Budapestjét. A javaslatokat egy hamarosan induló honlapon is megtehetik.

A mesterterv várhatóan 2019 tavaszára elkészül, a megvalósítás így 2020-ban megkezdődhet. Tarlós István jelezte: a 3-as metró középső szakaszának felújítását és a vonal Káposztásmegyeryig történő meghosszabbítását, a fogaskerekű felújítását, a BKV járműparkjának cseréjét mindenképpen a



tanács elé viszi, és rögtön az elején döntést szeretne ezekben az ügyekben.

A konferencia alaphangját Fürjes Balázs azzal adta meg, hogy most nem csupán elhatározottság, hanem együttműködési szándék is van, és pénz is lehet a nagy ívű fejlesztésekhez. „Foglalkozásunknál fogva mi mindannyian budapestiek vagyunk, Budapest a munkánk, Budapest a szenvedélyünk. A 21. század következő évtizedeiben a város legsikeresebb korszaka köszönhet ránk, 2030-ra Budapest lehet az egyik, ha nem a legjobb város Európában” – mond-

ta az államtitkár. Érvelése szerint a magyar főváros Európa top 3 fővárosának egyike lehet, amit az alábbi tényezők támasztanak alá:

- földrajzi adottságok,
- egyre nagyobb a tőke és a tudás koncentrációja,
- a közép-magyarországi régió kedvező demográfiai folyamatai, ahol a következő tíz évben is növekedés várható,
- a város kellemes hangulata, egy barátságos méretű világváros anélkül, hogy túlszűfolt lenne,

- szabad és biztonságos, a befektetési lehetőségek szempontjából is,
- nemzetközi viszonylatban is vonzó, Közép-Európa egyre nagyobb tényező a világgazdaságban,
- a budapesti szolgáltatászektor megállja a helyét, a fiatalok szorgalmasak, nagy tudásúak, és az infrastruktúra is megállja a helyét,
- Budapesten egyre erősebb az együttműködés kultúrája, javul az üzleti világ és a kormányzat közötti párbeszéd.

Fürjes kiemelte: a lehetőségek kihasználásához azonban tudatos és kemény munkára van szükség. Szükség van tapasztalt, kipróbált, cselekvőképes vezetőkre, de ugyanilyen fontos a kormányzat és a városvezetés közti szoros együttműködés is.



Nem mulasztotta el hangsúlyozni, hogy túl kell lépni a politikán. „Budapest a közös nevező, mindegy, hogy kormányzati vagy ellenzéki oldalról van-e szó. Egyfajta aranytartalékról, a nemzet fővárosáról van szó, amelynek van kisugárzása. Késznek kell lenni a vitákra – ne vállaljon a főváros jövőjét meghatározó hivatalt az, aki erre nem képes.”

Azt mondta, hogy Budapest nélkül nincsen sikeres Magyarország, ez az egyetlen magyar világváros, Magyarországot Budapest teszi fel a világtérképre, és az egyetlen, glo-

bálisan ismert magyar brand. Budapest együttműködésre ösztönzi a különböző világlátású embereket, a racionális kritikai gondolkodás hazai fellegvára, ami szintén hozzájárul a város sikeréhez.

A főváros egyszerre a budapestiek otthona és a nemzet fővárosa, így élhetőnek és méltóságtelnekek kell lennie. Ehhez viszont hozzáadódhat egy európai minőség, minden esély megvan arra, hogy Közép-Európa térségszervező fővárosa lehessen. A mindenkori magyar kormány mindig felelős volt és felelős lesz Budapestért, nem hagyhatja magára, de nem is gyámokodhat felette. A siker kulcsa a kormány és a városvezetés közti együttműködés, éppen ezért alakul meg a BKT.

Az államtitkár megnevezte a fejlesztési terv 7 fejezetét:

- Budapest identitása és jövőképe
 - budapesti tények és trendek 2020
 - kiindulópont, előzetes iránymutatás
 - kiemelt budapesti fejlesztési célok, térségek
 - finanszírozási háttér, uniós források feltérképezése
 - közösségi részvétel
 - társadalmi konfliktusok és azok kezelése
- Budapest regionális, majd globális jelentőségűvé válásában egyebek mellett nagy szerepe lehet a sokkal aktívabb városmarketingnek, valamint a nemzetközi magán- és üzleti turizmusban érintett vállalatoknak. A magántőke részvételének jótékony hatását emelte ki Váradi József, a Wizz Air Légitársaság vezérigazgatója, aki további ugrásszerű forgalomnövekedést ígért. Azt tervezik, hogy 2030-ra 300-nál is több repülőgépköt lesz, az évi utasszámot több mint 100 millióra tornásszák fel, ennek harmada fordulhat meg Budapesten.

Természetesen hiányolta a gyors vasúti összeköttetést Ferihegy és a belváros között. A megjegyzést egyszerre intézte a kormányhoz és a MÁV-hoz, utóbbi cég vezérigazgatója, Homolya Róbert azt ígérte, hogy nem tesznek le erről a tervről, mert ráadásul viszonylag rövid vonal kiépítésével a társaság bevételeinek hatoda származhatna innen, ami nagyon magas arány. Ezzel egyidejűleg átmenő pályaudvarokká fejlesztene a Nyugati és a Keletit, bővítenék a körvasutat, és megépítenék a Nyugati és a Déli közötti alagutat, ami felértékelné az agglo-

meráció nagy részét, és biztosítaná a gyors átlós közlekedést.

Noah Steinberg, a WING Zrt. elnök-vezérigazgatója azt emelte ki, hogy a következő években is kulcskérdés az üzleti igények magas színvonalú kiszolgálása kereskedelmi ingatlanokkal. Rudolf Riedl, az osztrák RE project development cég ügyvezetője a Portfóliónak nyilatkozva ugyanakkor túl rövidnek vélte ezt a tízéves tervezési távot. Szerinte sokkal messzebbre kellene látni. Bírálta egyúttal azt a gyakorlatot, hogy az elmúlt években lezajlott beruházások üzemeltetésére sokkal kevesebb figyelmet fordítanak. „Hiába a sok millió utas Ferihegyen, ha nincs hol megszállni, mert kevés a jó minőségű hotel. Ha vonattal akar menni valaki vidékre a fővárosból, akkor még mindig rengeteg olyan állomást találni, ahol nem működnek a kapcsolódó szolgáltatások, nincs összhang a közlekedési módok között” – mondta kritikusan. Jól illik ide Vitézy Dávidnak, a Magyar Műszaki és Közlekedési Múzeum (a BKK korábbi vezetője) főigazgatójának megjegyzése: nem szabad megállni a járműpark cseréjénél, a beruházások mellett a fenntartásra is kell és érdemes költeni, mert kimutatható módon növeli az emberek és a gazdaság hatékonyságát.

LEPOROLTÁK, ÁTDOLGOZZÁK

Nem kell feltalálni a meleg vizet, hiszen a fővárosi önkormányzat 2013-ban már elfogadott egy BUDAPEST 2030 névre keresztelt, hosszú távú városfejlesztési koncepciót. Aból eddig alig valósult meg valami. Most ezt vették elő, és hozzáigazítják a jelentős változásokhoz, illetve jobban kibontják – ígérte a főpolgármester. Nézzük, mit írtak öt éve!

- a belső városi területek megújítása,
- a foghíjtelkek beépítése,
- lakótelepek energetikai célú felújításainak folytatása, kiegészítve szociális és köztérprogramokkal,
- barnamezős városfejlesztések ösztönzése,
- közösségi közlekedés lefedettségének növelése,
- kerékpárosbarát közúthálózat,
- gyalogosforgalom erősítése a helyi gazdaság felvirágoztatásáért,
- folyóparti szakaszok kapcsolatainak fejlesztése,
- vízi közlekedés lehetőségeinek kihasználása.

Felforgatta az ősz a lakáshitelpiacot

KÖZEL A TÖRTÉNELMI CSÚCS

PALKÓ ISTVÁN

EGY ÉVE TÖRETLENÜL ÁRAMLANAK A MILLIÁRDOK AZ INGATLANALAPOKBA, AMELYEK CSAK IDÉN SZEPTEMBER VÉGÉIG KÖZEL 280 MILLIÁRD FORINTNYI FRISS ÜGYFÉLPÉNZT CSATORNÁZTAK BE. A NÉPSZERŰSÉGÜK EGYELŐRE MEGINGATHATATLAN, KÖSZÖNHETŐEN RÉSZBEN ANNAK, HOGY A LAKOSSÁG SZÁMÁRA ELÉRHETŐ KONSTRUKCIÓK KÖZÖTT VAN, AMELY MÁR MOST 10 SZÁZALÉK FELETTI HOZAMOT MUTATHAT FEL, MÁSRÉSZRŐL AZ INGATLANPIACI VÁSÁRLÁSI KEDV IS POZITÍVAN BEFOLYÁSOLJA AZ ÉRTÉKESÍTÉST. DE VAJON TUDJÁK-E A BEFEKTETŐK, PONTOSAN MILYEN BEFEKTETÉSEK VANNAK EZEKBE AZ ALAPOKBAN, PONTOSAN MIBŐL JÖN A HOZAM, ÉS MI LESZ AKKOR, HA AZ INGATLANPIACI ÉRTÉKNÖVEKEDÉS EGYSZER CSAK LÁTVÁNYOSAN LELASSUL? ENNEK JÁRTUNK UTÁNA.

MENNYISÉGI CSÚCS

564 milliárd forintnyi lakáshitel-szerződést kötött a magyar lakosság az év első nyolc hónapjában a bankoknál, ezzel megdőlt 2003 és 2008 hasonló időszakának eddigi rekordja (a jegybank elérhető adatai alapján 543, illetve 562 milliárd forint). A személyi kölcsönök már korábban rekordot döntöttek, kihelyezésük az első nyolc hónapban 301 milliárd forintra rúgott. Ha a mostani ütemben folytatódik a magyar lakossági hitelpiac növekedése, akkor idén akár a 900 milliárd forintot is elérheti a lakáshitelek új szerződéses összege, ami a legtöbb bank idei várakozása felett lehet. A fogyasztási hitelek jó részét kitevő személyi kölcsönök esetében sem látszik csalódást keltő megtorpanás.

Számos tekintetben eltér azonban a mostani hitelboom az egy évtizeddel ezelőttről, és nem csak a devizakockázatok hiányára vagy a jóval alacsonyabb forinthatel-kamatszintre gondolunk. Évente csak mintegy 100 ezer lakáshitelt folyósítanak ugyanis a bankok az elmúlt időszak adatai alapján, ami 40-50 ezerrel kevesebb a válság előtti szintnél.

Hiába tartózkodunk már majdnem a 2008-as rekordszinten a piaci értéket tekintve, jóval szűkebb a hitelfelvevői kör, mint korábban. Elsősorban az átlagos összeg emelkedése mozgatja tehát felfelé a piacot, miközben az átlagos futamidő ismét meghaladta a 15 évet.

„A jelenlegi támogatási rendszer lényegi elemeinek bevezetése óta 195 milliárd forintnyi CSOK-szerződést kötöttek a magyar családok a hitelintézeteknél.”

MINŐSÉGI ELTOLÓDÁS

A múltbeli rossz tapasztalatok, a szigorodó szabályozás és a digitalizáció nyomán egyre hangsúlyosabb a piacon a pénzügyi termékek átláthatósága, összehasonlíthatósága és egyszerűsége. Ez az elvárás lassan, de biztosan a jelzálog-hitelezésben is meghatározóvá válik. Az end-to-end digitális csatornán zajló jelzáloghitel-felvételtől talán még messze vagyunk, a termékek felépítése és árazá-

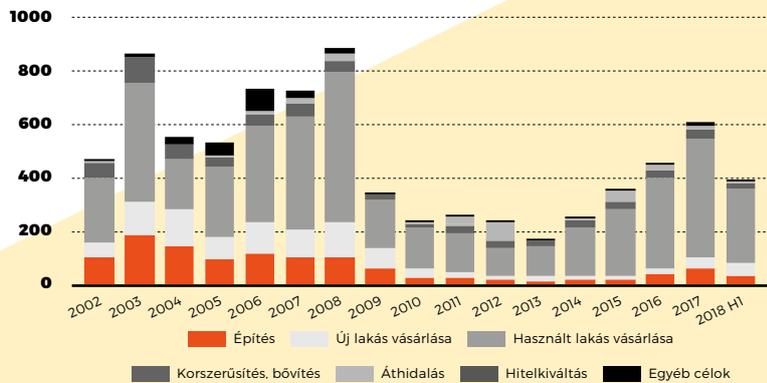
sa azonban egyre közelebb áll a méltányolható fogyasztói elvárásokhoz. Az MNB ezen a területen fontos szerepet vállalt.

Az elmúlt hónapok jogszabályi változásai közül az MNB-rendeletben megjelenő adósági-szabályozás a leghangsúlyosabb. Miközben a lakás forgalmi értékéhez képest

továbbra is 80 százalékban lehet eladósodni (hitelfedezeti mutató, HFM), a jövedelemarányos törlesztőrészlet mutatóra (JTM) vonatkozó szabályok szerint az október 1-jét követően befogadott, 5 évet meghaladó futamidejű jelzáloghitel-kérelmeknél – a hitelkamatperiódusainak hosszától függően – a jelenleginél alacsonyabb JTM limiteket kell alkalmazni. A kevesebb mint 5 éves kamatperiódusú hitelek felső JTM-korlátja 400 ezer fo-

Főbb alapkategóriák összesített nettó értékesítése (milliárd Ft)

Forrás: KSH, Portfólio



A forint jelzáloghitelek várható JTM szabályai 2018. október 1-jétől

	Limitek kamatperiódus szerint		
	kevesebb mint 5 év	5 év-10 év	legalább 10 év
400 000 forint jövedelem alatt	25%	35%	50%
400 000 forint jövedelem felett	30%	40%	60%

Forrás: MNB, Portfólio

rint alatti nettó jövedelem esetén 25 százalékra, a legalább 5 éves, de kevesebb mint 10 éves kamatperiódusúak pedig 35 százalékra csökkent, a korábbi 50 százalék pedig csak legalább 10 éves kamatperiódus mellett maradt fent. A 400 ezer forint feletti jövedelemmel rendelkező hitelfelvevők esetében ezek az arányok rendre 30, 50, illetve 60 százalék lesznek, de 2019. július 1-jétől az említett 400 ezer forintos havi jövedelemhatár is változik: 500 ezer forintra emelkedik.

Megítélésünk szerint az adóssághék-szabályok szelektív szigorításának legfontosabb hatása az lesz, hogy a magasabb törlesztőrésztelű, de hosszabb kamatperiódusú lakáshitelek (pl. rövid kamatperiódus helyett 5 éves vagy az 5 éves helyett 10 éves kamatperiódus) felé tereli a hitelfelvevőket. Ezek esetében „lazább” lesz a szabályozás, így még a magasabb törlesztőrésztel is belefér (az MNB-nek ez a fajta biztonság felé terelés az elsődleges célja a szigorítással). Elvben a magasabb legális jövedelem kimutatása (akár adóstársak bevonásával), az alacsonyabb hitelösszeg felvétele és a hosszabb futamidő vállalása is reális alkalmazkodási alternatíva a lakosság számára. A szabályozás változása mellett a Minősített Fo-

gyasztóbarát Lakáshitel (MFL) elnevezésű minősítés bevezetése már 2017 nyara óta katalizátora a hosszú kamatperiódusú lakáshitelek elterjedésének.

A fentiek fényében érdekes kérdés lesz, hogy mennyire sikerül az igazán biztonságosnak mondható 5 évnél is hosszabb kamatperiódus felé terelnie az MNB-nek és a bankszektornak a hitelfelvevőket. A folyamat megindult: míg tavaly augusztusban még csak 25 százalék, idén augusztusban már 45 százalék vett fel ilyen hitelt, már ami a hitelvolumen szerinti megoszlást illeti. A legfeljebb 1 éves kamatperiódusú lakáshitelek aránya pedig idén nyár végére 11 százalékra csökkent.

ÁLLAMI ÖSZTÖNZÉS

Mivel mindössze minden hatodik lakáshitelhez társul a családi otthonteremtési kedvezmény, a lakáshitelepítés egésze azelőtt kevesebb, bizonyos szegmenseinek azonban lényeges ösztönzője a CSOK, amely 600 ezer és 10 millió forint közötti egyszeri vissza nem térítendő állami támogatással segíti a gyermekkel rendelkezők vagy gyermeket vállalók otthonteremtését a lakásárak általános növekedésének ellenszelében (nem kismérték-

ben ahhoz hozzá is járulva természetesen). A jelenlegi támogatási rendszer lényegi elemeinek bevezetése, vagyis a 2016 eleje óta eltelt két és fél év alatt 195 milliárd forintnyi CSOK-szerződést kötöttek a magyar családok a hitelintézeteknél. Az összeg 68 százalékát új építésű, 31 százalékát használt lakásra, 1 százalékát pedig bővítésre vették eddig igénybe a háztartások, a darabszám szerinti arányok az előbbi két felhasználási cél szempontjából fordítottak lehetnek. A CSOK általános népszerűsége lényegében stagnál tavaly óta.

Az elmúlt hónapok eseményei alapján úgy tűnik, a CSOK egy folyamatosan változó, a gyakorlati tapasztalatokhoz és a politikai célokhoz időnként hozzáigazított konstrukció. Miután egy március 15-én hatályba lépett jogszabályi változással jelentősen egyszerűsödött az igénylés és az igénybevétel adminisztrációja (pl. bevezetésre került a nyilatkozási elv a bizonyító dokumentáció helyett), a kormány számos egyéb változtatásra vonatkozó tervet előre jelzett az elmúlt hetekben. Miután megszüntette a parlamenti többség a lakás-takarékpénztári megtakarítások (30%-os befizetésarányos, szerződésenként évi legfeljebb 72 ezer forintos) állami támogatását, a kormány jelezte, hogy a felszabaduló (a felmenő rendszerű megszüntetés miatt csak fokozatosan növekvő) költségvetési forrásokat a CSOK átalakítására fordítaná. Cikkünk megírásáig két fontos változást jelzett előre a kormány: az 5 ezer fő alatti kistérségeken nagyobb támogatási összeg bevezetését tervezi, a 10 milliós CSOK-összeg mellé 10 millió forintos lakáshitelösszegig járó állami kamattámogatást pedig a kétgyermekesekre is kiterjeszti, miközben a háromgyermekesek esetében a 10 milliós összeghatárt 15 millió forintra emeli. Ez a változás vélhetően önmagában nem lesz elég a gyermekvállalási kedv fokozásához, figyelembe véve, hogy a jogszabályváltozás hatálybalépéséig a kamattámogatással elérhető éves törlesztőrésztel-megtakarítás összegének többszörösével drágulhatnak az új lakások (részben a lakásárára 5%-ról 27%-ra várható 2020 eleji visszaemelkedése miatt is). A már jelzett jogszabályi változásokon túl azonban valószínűleg újabb és újabb bejelentésekkel fogja még előkészíteni a kormány az állami ösztönzők rendszerének további bővítését.

Egyre szélesebb a választék

RÉSZVÉNYEKEL IS LEHET PROFITÁLNI AZ INGATLANPIACI BOOMBÓL

NAGY VIKTOR

AZ ALACSONY KAMATOK, A KORMÁNYZATI INTÉZKEDÉSEK, MINT AZ ÁFAKEDVEZMÉNY ÉS A CSOK, AZ ELMÚLT ÉVEKBEN LÁTOTT REÁLBÉR-EMELKEDÉS VAGY AKÁR A FOGLALKOZTATÁS ÉRDEMI JAVULÁSA EGYÜTTESEN OKOZTÁK AZ ELMÚLT ÉVEK BOOMJÁT A HAZAI LAKÓINGATLANPIACON, DE TÖBB TÉNYEZŐ KÖVETKEZTÉBEN A KERESKEDELMIINGATLAN-PIAC IS JELENTŐSEN ÉLÉNKÜLT AZ ELMÚLT ÉVEKBEN. MIKÖZBEN SAJÁT CÉLÚ VAGY BEFEKTETÉSRE SZÁNT LAKÁS VÁSÁRLÁSÁN KERESZTÜL SOKAN PROFITÁLHATNAK A NAGY MAGYAR INGATLANPIACI RALIBÓL, VISZONYLAG KEVESEN ENGEDHETIK MEG MAGUKNAK, HOGY PÉLDÁUL IRODÁKBA VAGY SZÁLLODÁKBA FEKTESSENEK, A MAGYAR TŐZSDÉN JEGYZETT RÉSZVÉNYEKEN KERESZTÜL VISZONT A KISBEFEKTETŐK SZÁMÁRA IS MEGNYÍLT AZ ÚT AZ ELÉRHETŐ INGATLANBEFEKTETÉSEK FELÉ, TÖBB OLYAN PÁPÍR IS VAN A MAGYAR TŐZSDÉN, AMELYEKEL KÖZVETLENÜL VAGY KÖZVETETTEN PROFITÁLHATNAK A HAZAI INGATLANPIAC FELFUTÁSÁBÓL.

Ilyen például az Appeninn, amely az elmúlt években jelentős irodaház-portfóliót alakított ki, a Konzum-csoport tulajdonszerzését követően azonban felgyorsultak az események, „A” kategóriás irodaházakat és kiskereskedelmi ingatlanokat is megszerzett a vállalat, és többségi tulajdonosa lett a Club Aligának, ahol az egyik legnagyobb balatoni beruházás valósulhat meg. A tervekben az ingatlanportfólió masszív bővítése szerepel, az Appeninn nemcsak Magyarországon, de a régióban is terjeszkedne. A BIF portfóliójában elsősorban irodaházak szerepelnek, de a vállalat kastélyszállót és parkolóházakat is üzemeltet, továbbá lakóparkot is fejleszt. A tervek között lakásfejlesztés és több hotelprojekt is szerepel.

A Duna House némiképp kilóg a sorból, hiszen a vállalat elsődlegesen a lakóingatlanok és az azokhoz kapcsolódó szolgáltatások közvetítésére fókuszál, de egyre hangsúlyosabb a befektetési célú ingatlankezelés és az ingatlanfejlesztés is. A Duna

House ezeken kívül saját lakóingatlan befektetési alapot is indított, vagyis nemcsak a vállalat részvényein, de a DH alapján keresztül is profitálhatnak a befektetők a hazai, valamint a lengyel és a cseh ingatlanpiac felfutásából. A Graphisoft Park Budán, a „mikro-szilíciumvölgyben” rendelkezik ingatlanportfólióval, irodák, laboratóriumok, oktatási helyszínek és parkolóhelyek üzemeltetésével foglalkozik, a szolgáltatási területek kihasználtsága közel 100 százalékos. A Parkban folyamatosak a fejlesztések, idén egy új irodaházzal, 20 ezer négyzetméterrel nőtt az alapterület, de az északi és a déli fejlesztési területen jelentős irodaterület kiépítésére van még lehetőség.

Első ránézésre nem nevezhető klaszikus ingatlanvállalatnak, de a Konzum részvényein keresztül a befektetők kitettséget szerezhetnek hazai szállodákban, fürdőkben és Balaton-parti kempingekben, valamint osztrák, montenegrói és román szálláshelyekben, de az Appeninn-

részesedésen keresztül többek között irodaházakban is. A Konzum bevételeinek és profitjának nagy részét a turisztikai és ingatlanbefektetési szegmens adja. A fentiekén kívül pedig érdemes megemlékezni a BILK-ről is, a logisztikai parkot üzemeltető vállalat papírjait ugyan bevezették a magyar tőzsdére, a társaság tőzsdéi kibocsátása azonban nem volt sikeres, ám egy későbbi időpontban újra megpróbálkozhatnak IPO-val.

Választék tehát van bőven azokból az ingatlanszektorhoz köthető cégekből, amelyek részvényeivel kereskednek a magyar tőzsdén. Ezekből a sztorikból a befektetők egyrészt az árfolyam-emelkedésen, másrészt az osztalékokon keresztül profitálhatnak. Ha az előbbit nézzük, akkor az ingatlanszektorhoz köthető részvények az elmúlt években többségükben elkényezteték a befektetőket, az Appeninn és a Konzum árfolyama többszörösére emelkedett Mészáros Lőrinc és tulajdonostársai színre



„Választék van bőven azokból az ingatlanszektorhoz köthető cégekből, amelyek részvényeivel kereskednek a magyar tőzsdén. Ezekből a sztorikból a befektetők egyrészt az árfolyam-emelkedésen, másrészt az osztalékokon keresztül profitálhatnak.”

lépésével, de a tulajdonosi struktúra átalakulása és a szabályozott ingatlanbefektetési társasággá (SZIT) válás a BIF árfolyamát is magasra repítette, ugyanakkor az elmúlt években a Graphisoft Park árfolyama is meredeken emelkedett. A Duna House ebből a szempontból kivétel, a 2016. novemberi részvénykibocsátás óta csak rövid időszakokra emelkedett a jegyzési ár fölé az árfolyam. Összességében tehát jól jártak azok, akik az elmúlt években a tőzsdén keresztül szereztek kitettséget a hazai ingatlanszektorban, az árfolyamok az iparági fundamentumok javulásával párhuzamosan meredeken emelkedtek.

De nemcsak az árfolyam-emelkedésen, hanem az osztalékokon keresztül is profitálhattak a befektetők a szektor vállalatainak részvényein. A Graphisoft Park stabil osztalékfizető, a Duna House is fizetett idén osztalékot, a BIF pedig 10 év után idén újra fizetett, ráadásul részben az eredménytartalék terhére, amellyel együtt közel 5 százalékos osztalékhozamot nyújtott tulajdonosainak. Az Appeninn története során először tavaly fizetett osztalékot, idén azonban nem fizet tulajdonosainak, a nyereséget eredménytartalékba vezették át, a fókusz most elsősorban az ingatlanportfólió bővítésén van. A Konzum a tavalyi eredménye után nem fizetett osztalékot, a távlati tervek között azonban szerepel az osztalékfizetés.

És hogy mit hoz a jövő a tőzsdei ingatlan-cégeknél? Az biztos, hogy a következő évek egyik legforróbb témája a SZIT, a szabályozott ingatlanbefektetési társaságok ugyanis az elmúlt évek jogszabály-módosításait követően olyan kedvező szabályozás alá esnek, amiért már érdemes az ingatlancégeknek vállalniuk a tőzsdei jelenlétet, vagyis valószínű, hogy egymás után jelennek meg a pesti börzén a SZIT-ek (mint például a BILK). Ezek az ingatlancégek ugyanis mentesülnek a társasági adó és a helyi iparüzési adó megfizetése alól, ami már elég vonzó lehet az érintett vállalatok számára ahhoz, hogy bevezessék részvényeiket a tőzsdére. Ebből pedig a befektetők is profitálhatnak, a több cég ugyanis nagyobb nyilvánosságot és figyelmet jelent a teljes szektornak, de a befektetők azért is jól járhatnak, mert a SZIT-ek jellemzően magas osztalékot fizetnek tulajdonosaiknak.

Poroszkálás, gyorsulás, padlógáz

JÁRMŰIPARI VÁROSOK INGATLANPIACA

MESTER NÁNDOR

A DEBRECENI BMW-GYÁR HÍRE NYÁR ÓTA TARTJA LÁZBAN A VÁROST ÉS TÁGABB KÖRNYEZETÉT. SOKAN MÁR AZT SZÁMOLGATJÁK ARRAFELÉ, HOGY MENNYIVEL DRÁGUL MAJD A LAKÁSUK. AKIK TEHETIK, LAKÁST VESZNEK BÉRBEADÁSI CÉLLAL, VAGY ÜZLET-HELYISÉG UTÁN NÉZNEK, HISZEN „BIZTOS SOKKAL TÖBBEN, SOKKAL TÖBBÉRT FOGNAK VÁSÁROLNI, MINT EDDIG”. ERRE UGYAN NINCS GARANCIA, DE TÉNY, HOGY A LEGNAGYOBB JÁRMŰIPARI KÖZPONTOKBAN A PIAC TÖBB RÉSZTERÜLETE IS MEGMOZDULT, ÉS SZÉPEN FEJLŐDIK. MINDEZ TÖKÉLETES APROPÓ AHHOZ, HOGY MEGNÉZZÜK, MI TÖRTÉNT AZ AUTÓGYÁRAKNAK VAGY BESZÁLLÍTÓK ÜZEMEINEK OTTHONT ADÓ VÁROSOKBAN AZ ELMÚLT ÉVTIZEDBEN.

GYŐR

Győrben 25 éve van jelen az Audi, a látványos fejlődést megakasztotta a válság, de az utóbbi néhány évben magasabb sebességre kapcsoltak.

Kezdjük a mélyről, amikor nagyjából 10 éve az izraeli Engel Group nem tudta folytatni a nagy ívű tervét: az egykor a Rába csarnokainak helyet adó, mintegy 43 hektáros területen több tízmilliárd forintos beruházás eredményeként 5-6 ezer új lakást, óvodákat, iskolát, ligetet, sétálóutcát és üzleteket ígért. Az első ütemig jutott, majd csődöt jelentett, és eltűnt. Félbeszakadt a győri Dália-palota kivitelezése is, a lakók és a kivitelezők futhattak a pénzük után.

A bukás miatt a következő években sok kisebb helyi vállalkozó beérte a 10-20 lakásos társasházakkal. Számottevően megélénkült viszont a bérlakáspiac, szinte minden érintett abban reménykedik, hogy a bővülő autógyárban és a beszállítói körnél dolgozók ismét megdobják a keresletet, és sikerül hosszabb távra bére adni az otthonokat. Jelenleg mintegy 7-8 százalékos bruttó hozam a reális.

Az autógyár az autóiipari városok között az élre lökte Győrt a lakásárak tekintetében. 2016 elejétől 2018 elejéig 2 év alatt 65 ezer forinttal növekedtek a négyzetméterárak arafelé. Győrben most három lakóparki beruházásnál dolgoznak.

A kiskereskedelmi fronton három nagy klaszter központ, egy strip mall és számtalan diszkontáruház közül válogathatnak a vásárlók. Az első csoportnál az Árkád a legnépszerűbb, az ETO Park viszont szenved, főleg a tulajdonos Quaestor kálváriája miatt. A strip mallnál nem volt bővülés, viszonylag stabil a forgalom, a diszkontok azonban évről évre mind számban, mind forgalomban növekednek, részben a folyamatosan gyengülő forint miatti külföldi bevásárlóhullám következtében.

KECSKEMÉT

Kecskeméten 10 évvel ezelőtt mindenki építkezni akart vagy lakást, telket venni, mondván: a németek majd tömegesen fognak odaköltözni, és sok magyar is letelepszik. A válság azonban leállította a tervezéseket, azok leporolására 7-8 évet kellett várni. Az autó-



gyár mérnökei és szakmunkásai először a bérlakáspiacon jelentek meg, egy körülbelül 80-100 négyzetméteres lakásért havonta 240-280 ezer forintot fizettek. A felső vezetőket és családtagjaikat egy 25-30 házból álló kis lakóparkban helyezték el.

A Mercedes-gyárnak is köszönhető, hogy az elmúlt hét évben közel megduplázódtak az ingatlanárak, így az alföldi városban a téglalakások ára Sopron és Győr után a harmadik legdrágább a vidéki városok sorában. A 100-130 négyzetméteres, új építésű családi házakért 370-450 ezer forintot kérnek négyzetméterenként. A hasonló nagyságú, 6-10 éves, viszonylag korszerűnek mondhatók esetében nagyobb a szórás, ott 300-400 ezer forint a négyzetméterenkénti átlagár. Az Otthon Centrum szerint a jelentős munkahelybővítések nyomán akár 10 százalék körüli hozam is elérhető. Kecskeméten jelenleg 2 nagyobb lakásberuházás is zajlik.

Az egykori Sport Hotelt 2011-ben adták át felújítva, akárcsak a Hotel Három Gúnárt, de az igazi nagy lépést két évvel később tette a város: 3,5 milliárd forintért elkészült a 136 szobás Four Points by Sheraton szálloda és

konferencia-központ, ezzel megtelepedett a városban az első nagy nemzetközi hotelmárka. Az első években és azóta is nagyon sok a Mercedeshez érkező vendég. Új még a Gokart stadion és a Versenyuszoda, mindkettőt 2012-ben vehették birtokba.

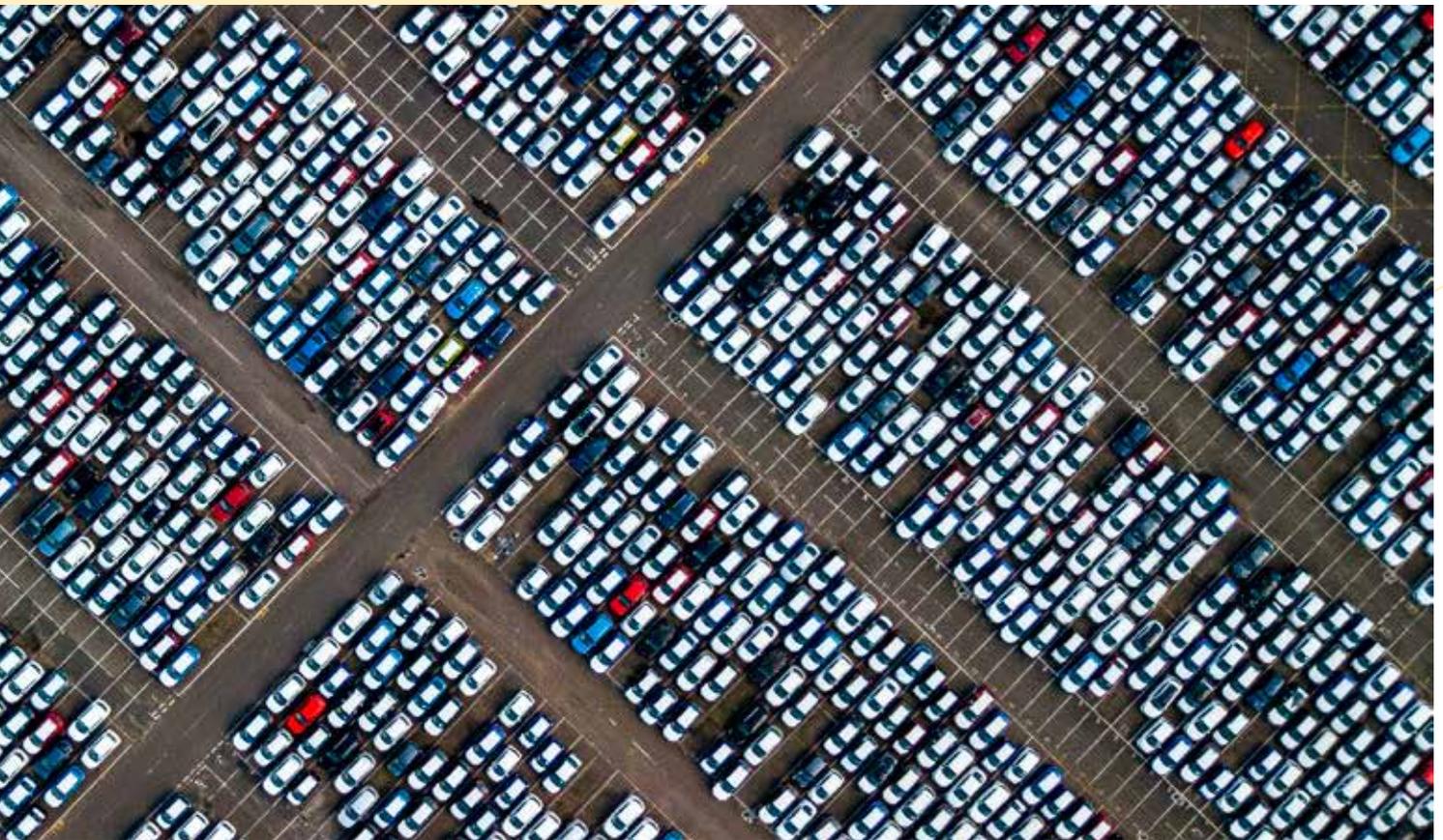
DEBRECEN

Debrecenben a nyolc és fél évvel ezelőtti kormányváltás nagyon meglökte a fejlesztéseket, sokkal több központi pénz áramlott oda, mint azt megelőzően, de a város maga is indított fejlesztéseket, főleg a közlekedési és a turisztikai infrastruktúra javítása érdekében. A nagyerdei futballstadion mellett példaként említhetjük a Divinus Hotel bekapcsolását a távhőrendszerbe. Ez a város első ötcillagos szállodája, a 16 000 négyzetméteres komplexum 150 szobát, wellness részleget, konferenciatermeket foglal magába. Innovációs központ is épült a belvárosban, ott 7300 négyzetméternyi bérterületet alakítottak ki. Az önkormányzat és a magántőke összefogásával készült el az új piaccsarnok. A 6500 négyzetméter hasznos alapterületű ingatlan a város által felajánlott telken épült fel. A

rehabilitációs fejlesztések között a Gambrius tömb felújítását lehet kiemelni. A területen – a romos házak elbontásával – lakások, üzletek, mélygarázs és sétálóutca létesült. A repülőteret több ütemben fejlesztették, ma már teljesen felkerült a nemzetközi személyes és áru fuvarozási térképre. A polgármester további műszaki és infrastrukturális fejlesztéseket ígért, ha eléri az évi egymillió utast. A repülőtér mellett alakították ki a város ötödik ipari parkját.

Az egy lakosra jutó, bevásárlóközpontban található kereskedelmi terület aránya magas Debrecenben. Az egyik legnagyobb ilyen jellegű beruházás a piac melletti Fórum volt. A 32 000 négyzetméteres bevásárlóközpontban színház is működik. Az egykori SCD Group által jegyzett Apollo üzletközpont építése viszont elmaradt, csak a 450 állásos parkoló készült el, a hatalmas kereskedelmi központ nem. Úgy tudni, hogy a Starbucks még ősszel megnyitja debreceni egységét, és nem kizárt, hogy az IKEA ígért vidéki terjeszkedésének első állomása is a cívisváros lesz.

A lakáspiacon több jelentős magántőke-beruházás történt az elmúlt 5-6 évben, és most





„Az Audi-gyár az autóiipari városok között az élre lökte Győrt a lakásárak tekintetében. 2016 elejétől 2018 elejéig 2 év alatt 65 ezer forinttal növekedtek a négyzetméterárak.”

is zajlik jó néhány. Nem kérdés, hogy újabb társasházi építkezések indulnak, de a volumen bizonytalan, főleg azért, mert nem tudni, mennyire lesznek bevállalások a fejlesztők a visszaemelkedő áfa miatt. Debrecenben az egy átadott és két épülő mellett vélhetően még egy, közepes méretű lakóparki beruházás kezdődhet, de mivel valószínű, hogy a munkaerő jelentős része külföldről érkezik, a dolgozók közül sokan inkább a bérlakás piacon fognak megjelenni. Jelenleg átlagosan 100 ezer forintért lehet la-

kást bérelni havonta. Az újszerű lakások ára 335 ezer forint körül mozog négyzetméterenként, az újaké 360-370 ezer forint. A bérbeadók 7-8 százalékos bruttó hozamra számíthatnak.

MISKOLC

A város gazdaságának és közvetve az ingatlanpiacnak is jót tett az M3-as, illetve M30-as autópálya bekötése. Az infrastrukturális fejlesztések hatására megjelentek nagy külföldi cégek a városban, illetve környékén

(Robert Bosch Energy and Body Systems, Jabil Circuit).

Miskolc és környéke jelentős idegenforgalmi és turisztikai potenciállal is rendelkezik. Ennek kiaknázása még nem indult el teljesen, a városnak például nincs ötcillagos szállodája, Miskolctapolcát is beszámítva van viszont öt négycsillagos hotele. Közéjük tartozik például a pár évvel ezelőtt négycsillagossá vált Viktória vendégház 156 szobával és termálfürdővel.

A belvárosban nagyszabású rehabilitáció kezdődött. Elkészült a Szinva-terasz, a Kandia köz és a Hősök tere, később további köztereket vonnak be a megújítási sorozatba. Viszonylag jól megy a Macropolis komplexumnak, benne irodákkal, kereskedelmi létesítményekkel és lakásokkal. Bevásárlóközpontok és diszkontáruházak szép számban találhatóak ebben a városban is, szinte az ösz-



szes nagy lánc képviselteti magát, jobbra az elmúlt 6-10 évben nyitottak. Helyzetüket megkönnyíti, hogy a belvárosban nem alakult ki nagyobb összefüggő kiskereskedelmi terület.

Miskolcon a lakásberuházásoknál megfigyelhető, hogy a kisebb lakásszámú fejlesztések vannak többségben, de találunk több mint száz lakásos projektet is. Az újszerű lakásokért 300 ezer, az újakért 350-400 ezer forintot kell letenni négyzetméterenként.

ESZTERGOM

A Suzuki miatt semmiféle felbolydulás nincs és nem is volt a Duna mentén. A japán vállalat kezdetben azt hangoztatta, hogy csak helyiekkel akar dolgoztatni, ezért pótlólagos elhelyezési keresletre már az induláskor sem számított senki. Később a gyár és a kapacitás bővítése sem hozott ebben változást, ugyan-

is a magyaroktól dél-szlovákiai településekről ingáztatta az új munkások többségét. A cég a középvezetőinek egy munkásszállót működtet Esztergomban, a felső vezetőknek a fővárosban bérelnek lakásokat. A helyi és a környező néhány kistelepülés ingatlanpiacát annyiban azért befolyásolja a gyár jelenléte, hogy az alkalmazottak zöme biztosan tudhatja állását, így stabil fogyasztóként jelen van a városban, szüksége van lakásra, használja a kereskedelmi ingatlanokat. Ebben az értelemben stabilizáló tényező ez a több ezer autógyári alkalmazott.

Új, még ha kisebb méretű lakásberuházás is, nem sok volt az elmúlt tíz évben. Legfeljebb néhány többlakásos társasház létesült. Van viszont a felújítási programokban részt vevő társasházak és paneltömbök, melyek értéke megnőtt, és ennek megfelelően keresik is ezeket.

FELÉRTÉKELŐDNEK AZ IPARI INGATLANOK

Az autógyárak megjelenése vitathatatlanul hatással van az ipari ingatlanok, területek piacára is, az ilyen beruházásoknak ugyanis óriási a területigényük. Éppen ezért a legtöbb esetben már a bevásárláskor nagyobb területre teszik rá a kezüket, mint amire szükség lehet, így egy esetleges bővülés sem okozhat problémát. Ez történt a Mercedes esetében, a német vállalat gyakorlatilag ingatlangazdálkodó is lett, hiszen több beszállítónak is talált bérleményt a gyárhoz közeli saját területén.

Debrecenben, Egerben és Győrben a helyi ipari parkokban is megtelepedtek a járműipar valamelyik részterületén érdekelt külföldi és hazai beszállítók, ezeket az önkormányzatok is támogatják különféle kedvezményekkel. Miskolcon több járműipari beszállító működik, de csak egy döntött úgy, hogy nagyon nagy beruházásba kezd: a Starters E-Components Generators Automotive Hungary Kft. saját telephelyén építtetett egy hatalmas, integrált logisztikai központot, amelyet 5+5 évre bérbe vett. A maga 20 ezer négyzetméterével, több mint 18 ezer palettás kapacitásával ez a régió legnagyobb logisztikai központja. Ezzel a beruházással a korábbi 3 raktár helyett mindent egy helyre koncentráltak, és így a teljes logisztikai folyamatot saját kezében összpontosítja a vállalat.

Az Otthon Centrum szerint a néhány járműipari beszállítónak helyet adó Komárom ingatlanpiacára élenkítőleg fog hatni a várost elkerülő új Duna-híd építése, amelyet a tervek szerint 2019 őszén adnak át a forgalomnak. A híd közvetlen összeköttetésben lesz az M1-es autópályával, így a forgalom jelentős része a lakott területek érintése nélkül haladhat át a határon, ezzel tehermentesíti és élhetőbbé teszi a várost.

Útban a térképre

VIDÉKI IRODAPIAC

MESTER NÁNDOR

TUDUNK RÓLA, DE CSAK MOST LESZ ÉRDEMES BETENNI A STOCKBA – ÉRZÉKELTETTE A VIDÉKI IRODAHÁZFEJLESZTÉSEK JELENTŐSÉGÉT AZ EGYIK NAGY NEMZETKÖZI INGATLANÜGYNÖKSÉG BUDAPESTI EMBERE. VAGYIS MÉG NEM IGAZÁN VESZIK KOMOLYAN A FEJLEMÉNYEKET, BÁR LEHET, HOGY ROSSZUL TESZIK, MERT EGYSZER ELJÖN A PILLANAT, AMIKOR „RENDES” FORGALOMRÓL KELL BESZÁMOLNIUK, ÁM SOK TÉNYEZŐ BEFOLYÁSOLJA, HOGY ERRE MENNYI IDŐN BELÜL KERÜL SOR. HÁROM-NÉGY MEGYESZÉKHELY LEHET ESÉLYES ARRA, HOGY KLASSZIKUS IRODAPIAC ALAKULJON KI, DE EHÉZ LEGALÁBB OLYAN ÚJ, ERŐS IPARI ÉS SZOLGÁLTATÁSI BERUHÁZÁSOK KELLENEK, MINT AZ ELMÚLT NÉHÁNY ÉVBEN.

Faék egyszerűségű tétel, hogy a kereslet fűti a kínálatot, és ilyen izmos kereslet egyelőre nincs a magyarországi vidéki városokban. A kereslet egy részét pedig kielégítik a gyorsan szaporodó közösségi iroda megoldások (lásd keretes írásunkat).

A Budapesten és vonzáskörzetén kívül működő vállalatok ugyan sokkal nagyobb arányban költöznek a lakásirodákból ma-

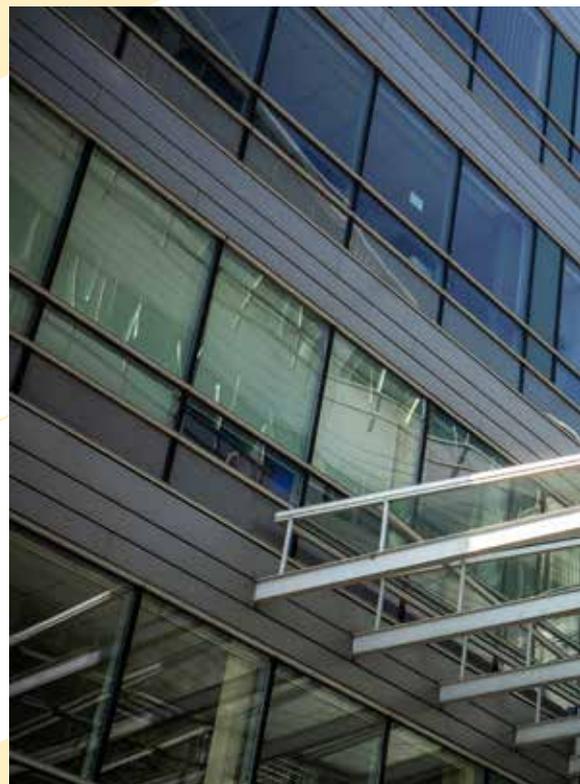
Székesfehérvár, Miskolc és Debrecen, ezen kívül Szeged és Pécs indult el azon az úton, amelynek a végállomása a vidéki irodapiaci térkép lesz. Jöjjön tehát egy mini körkép! Előljáróban fontos leszögezni: „A” kategóriás irodai elhelyezés már létezik a nemzetközi nagyvállalatok telephelyein, de ezeket nem számítják a bérleti piachoz, csak saját tulajdonúként tartják nyilván. Általában

„Feltétlenül figyelemre méltó, hogy az ország egyik legnagyobb irodaház-fejlesztője, a Futureal kimerészkedett a fővárosból, és egy 18 ezer négyzetméteres irodaházat épít a dél-alföldi megyeszékhelyen.”

gasabb kategóriájú irodaházakba, mint 10-15 éve, de arról korai lenne beszélni, hogy hosszú sorokban kígyóznak az „A” kategóriára vágyók. A bérleti díjat ugyanis ki kell termelni, és ugyan a vállalatok teljes működési költségének még mindig elenyésző része az ingatlanhasználati díj, csak kis részük érett meg arra, hogy jó minőségű irodai feltételeket biztosítson a dolgozóknak.

Szerencsére a változás most már kézzelfogható, és nem csupán egy-két irodaházzal beszélhetünk. Az iparvárosok közül Győr,

önálló, kisebb irodaépületekről van szó, de egyre gyakoribb, hogy a gyár egyik nagyobb csarnokából választanak le egy darabot, és ott alakítanak ki korszerű, kisebb és nagyobb szobákra osztott tereket, az open space nem jellemző. A saját tulajdonú irodaházaknál minden korszerű műszaki megoldást beépítenek, általában az épület előtt és nem alatt lehet parkolni, egyiknek-másiknak saját portaszolgálata is van, de nem feltétlenül az irodaházban biztosítják az étkezést.



Győrben kisebb-nagyobb irodaberuházások voltak az elmúlt 14 évben, ám a válság éppen a potenciális bérlőként számításba jöhető kis- és közepes vállalatokat tépázta meg, úgyhogy ezek most nem sietik el a költözést a „B” vagy a „C” kategóriából. A Rába partján

a múlt évtized végén az ETO Parkban adtak át nagyobb irodaterületet (7000 négyzetméter), megtöltése nem kis gond az üzemeltetőnek. Majd jött az egykori Frigyes laktanyából kialakított Leier City Center irodakomplexum, ez sokkal sikeresebb, elég magas a kihasználtsága. A belváros közepén átadott Lloyd palota (2300 négyzetméter) pedig exkluzív felszereltségű és népszerű is.

Székesfehérváron egy holland beruházó 12 évvel ezelőtt egy belvárosi hotelből faragott „A” kategóriás irodaházat, a jelenleg Panorama Offices nevű ingatlanban 7300 négyzetméternyi iroda és 200 autóbeálló áll rendelkezésre. Csaknem az egész területet lefoglalták, pedig magas – havi 8-17 euró közötti – díjat számítanak fel négyzetméterenként.

Pécs azzal hívta fel magára a figyelmet, hogy megnyílt a Dél-Dunántúl első úgyne-

A 250 millió forintos beruházás költségének felét uniós támogatásból teremtették elő. A történelmi belvárosban épül a modern Corso Offices irodaház. Itt kicsit több, mint 14 400 négyzetméternyi bérbe adható iroda lesz öt szinten, a bérlők 506 autót és 130 kerékpárt helyezhetnek el a mélygarázsban. A beruházást sok évig jegelték a válság miatt, majd a kapcsolódó holtelt és a mélygarázst ugyan megépítették, de megint jött egy kis szünet. Idén tavasszal a Cannes-i MIPIM szakvásáron viszont megint bemutatták, vélhetően hamarosan lökést adnak majd neki, és be is fejezik a projektet.

Debrecenben a város új üzleti központjában, a Főnix csarnokkal szemben nemskára birtokba vehető az „A” kategóriás Forest Offices Debrecen. A műszaki átadás szeptember végén már megtörtént. Itt 22

COWORKING ÉS ÓRADÍJAS FORRADALOM

Sokáig csak Budapesten lehetett úgynevezett szolgáltatott irodákat bérelni pár órára vagy tárgyalót kivenni egy fél órára, esetleg székhelyszolgáltatást és virtuális vagy valós titkárságot kérni. Terjedőben van immár a coworking és a rövid távú irodabérlés jó pár vidéki városunkban is. Van, ahol három ilyen működik, főleg startup cégek és egyéni vállalkozók fordulnak meg ezekben. Egyelőre Debrecen, Szeged, Győr, Pécs és Székesfehérvár állnak a lista élén. Érdekes, hogy például Gárdonyiban és Lovasberényben is igénybe vehetünk ilyeneket.



vezett szolgáltatott irodaháza. A baranyai megyeszékhely nyugati peremén fekvő Pannova Ipari Park ad helyet a 935 négyzetméteres létesítménynek. Egyszerre 31, akár egy órára is igénybe vehető tárgyalót, teljesen felszerelt irodát foglal magába.

ezer négyzetméternyi modern bérterületet és csaknem 200 autóbeállót alakítottak ki. A fejlesztő LEED Gold minősítést ért el, a bérbeadó szerint már több mint harmada bérlőre talált. Az irodaház külön látványossága lesz az a három úgynevezett

pajzsfal, amelyeket LED-del világítanak majd be.

Miskolcon Magyarország egyik legkomplexebb irodaépülete nyílik 2020-ban, az Avalon Business Center. A Szent István tér melletti területre tervezték, ott lesz a megyeszékhely főtere is. Az Erzsébet Fürdő mögötti nagy telken már évek óta szállodának kellene üzemelnie, de a válság miatt folyamatosan halogatták a beruházást. Majd nemrégiben a Hell csoport fantáziát látott a területben, és egy némi kiskereskedelmi résszel kiegészített, mintegy 7400 négyzetméternyi bérelhető területet magába foglaló irodaházat fog ott emelni két éven belül. A tervek szerint – ezt is bemutatták az idei MIPIM-en – 350 autó parkolhat majd a háromszintes mélygarázsban. A lakosság egy része azonban hevesen ellenzi ezt a tervet, és október elején még nem volt biztos, hogy valóban elkezdődhet az építkezés.

Szegeden még nem ilyen jó a helyzet, viszont az feltétlenül figyelemre méltó, hogy az ország egyik legnagyobb irodaház-fejlesztője, a Futureal kimerészkedett a fővárosból, és nagy irodaházat (18 ezer négyzetméter) épít a dél-alföldi városban. Ez lesz első ottani „A” kategóriás irodakomplexum, amely kifejezetten bérbeadási céllal létesül. Az első ütemet az EPAM számára építi a budapesti társaság.

Értünk élő épületek

SZOLGÁLTATÓK

MESTER NÁNDOR

RODAHÁZAT, RAKTÁRAT VAGY HOTELT MINDENKI TUD ÉPÍTENI. VAGY MAJDNEM MINDENKI. OLYAT AZONBAN KEVESEN, AMI VALÓBAN A BENNE DOLGOZÓKRA VAN KITALÁLVA, MÁRPEDIG EZ MANAPSÁG MÁR KÖTELEZŐ. MOSTANRA TERMÉSZETES, HOGY A VILÁGÍTÁST ÖSSZEHANGOLJÁK AZ IRODÁBAN TÉNYLEGESEN JELEN LÉVŐK SZÁMÁVAL, MOZGÁSÁVAL ÉS TERMÉSZETESEN A NAPSÜTÉSSEL, MINT AHOGY AZ IS, HA EGY IRODA EGY ONLINE FELÜLETEN ÁLLANDÓ VISSZAJELZÉST AD A FELHASZNÁLT ÉS MEGTAKARÍTOTT ENERGIÁRÓL, VAGY EGY APPLIKÁCIÓN KERESZTÜL TÁJÉKOZTATJA A VENDÉGEKET AZ AKTUÁLISAN SZABAD PARKOLÓHELYEK PONTOS ELHELYEZKEDÉSÉRŐL.

B
BUILDING

„Jó reggelt, Péter! Megjött a kedvenc süteménye a büfébe.” – így köszönti majd egy bűgő nő géphang az irodaházba belépő fiatal informatikust a lobbyban. Talán nem is olyan sokára. A kedves női hang mögötti rendszer nyilván a férfi zsebében lapuló mobil érzékelve azonosította a belépőt, és korábbi kommentjei alapján ajánlotta neki a csokis croissant-t. Ezek a kommentek ugyanis az irodaház szabad felhasználású belső honlapján jelentek meg, és persze a Nagy Testvér eltárolta az adatokat.

E sajátos vízióknak olyan része is van, melyet már itthon is megtapasztalhatnak a legújabbban felhúzott budapesti irodaházakban dolgozók. Az üzemeltetők és a bérlők közötti versenynek a bérlőkért, és ez egymás után szüli a jobbnál jobb megoldásokat. Ez természetesen nem csupán a bérlők megtartását szolgálja, hanem azt is, hogy olcsóbb legyen az üzemeltetés végszámlája a sok és folyamatos optimalizáció nyomán. A nyár elején az egyik igen aktív csapat, a CPI Hungary igyekezett elvárásolni a szakmai vendégeit, amikor bemutatta egyik új irodaházát. A hangzatos tudatos épület néven emlegetett komplexumot úgy ter-

vezték, hogy az ne csak elviekben és papíron feleljen meg a nemzetközi környezetvédelmi előírásoknak, hanem rövid időn belül reagáljon a környezet és az időjárás okozta változásokra, és az ezekből fakadó energiamegtakarítási lehetőségekre.

Lefordítva mindezt: az épület egy online felületen állandó visszajelzést ad a felhasznált és megtakarított energiáról. A bérlők is bármikor megnézhetik mikor, mennyi energiát fogyasztottak. Az épület és a bérlők közötti szimbiózis javítását szolgálhatja az az ötlet is, hogy – kikapcsolódásként – a bérlők egy áramot termelő, könnyen tekerhető fitnessgéppel csökkenthetik villanyszámlájukat, vagy feltölthetik mobiljukat.

A cég egyik mérnöke megkockáztatta: az épületeik öntanulásra is képesek lesznek, nyilván a kifejlesztett szoftverek által összegyűjtött működési adatok segítségével. Ezt a tanulási képességet persze azzal is ösztönzik, hogy folyamatosan felhívják a bérlők és látogatók figyelmét arra, hogy nemcsak kötelességünk gondoskodni a környezetünkről, de anyagilag is megéri.

Családi házak felújításánál sok tervező igyekszik rábeszélni a tulajdonost a jó sok-

ba kerülő hőszivattyús hűtő-fűtő rendszerre. Az irodaházaknál előrébb tartanak, a legújabb tornyokban alkalmazott hőszivattyús és légtechnikai rendszer (VRV) túponosan jelzi azt, hogy milyen módosítások szükségesek, ha a szokottnál erősebb szél döngeti az épületet, netán a tűznél is forróbbnak érzi a napsütést, vagy hogy sokkal több vendég érkezett a céges partira, és az általuk kibocsátott hő megdobta a belső hőterhelést.

A VRV önmagában egy megújuló energiaforrás is. Ennek energiáját napelemekkel megtámogatva például a kerékpáros-öltöző zuhanyzójában használhatják újra. Az épület környezetéből származó talajvizet már elég sok helyen becsatornázzák, és locsolásra használják.

Minden helyiség hőmérséklete az épületfelügyeletből is vezérelhető, minden önálló egység energiafogyasztása regisztrálható, elemezhető és nyomon követhető úgy, hogy mérőket helyeznek el a villamos-, gáz- és hőenergia, illetve a vízellátás rendszerében. Követhető az épületben a megújuló, visszanyert energiák mennyisége és ennek az optimalizált felhasználása.



ÜGYES ÜVEGEK

Sok millió forintot hozhatnak a konyhára az üvegekkel kapcsolatos legújabb fejlesztések, márpedig az irodaházaknál és a középületeknél is elég sok az ilyen felület. Az egyik ilyen megoldás az úgynevezett fűtő üvegezés, amelyet komplett fűtésre, páramentesítésre és tetőfelületen a hó leolvasztására is használhatnak. Nincs hidegérzet az ablak közelében, nincs légmozgás, így fűtésből eredő szállópor sem. A fűtési funkció könnyen integrálható épületautomatikai rendszerhez. Egy másik passzív napvédelmet kínál. Átengedi a fény 35-50 százalékát, miközben a nap melegítő energiájának nyáron is legfeljebb csak 10-12 százaléka jut be a belső térbe. Nincs szükség külső árnyékolórendszerekre, azok karbantartására vagy elektromos működtetéshez áramfelhasználásra. A hűtési költségek is csökkennek. A harmadik az úgynevezett aktív üvegezés. Tárgyalókba, szállodákba, egészségügyi intézményekbe ajánlják. Kikapcsolt állapotban tejüveg hatású kelti, melyen a természetes fény áthatol, de a kíváncsiskodó tekintetek nem. Bekapcsolva LED fények teszik átlátszóvá az üvegezést, mintha normál üveg lenne.

Az már szinte természetes, hogy a világitást összehangolják az irodában ténylegesen jelen lévő számával, mozgásával és természetesen a napsütéssel. A külső árnyékoló lamellák ezek hatására forognak vagy süllyednek, az éppen nem használt területekre vonatkozóan pedig csökkentett üzemmódra vált a rendszer. Így különböző tarifák (éjszakai, hétvégi, reggeli, napközbeni stb.) ütemezett vagy dinamikus alkalmazását lehet elősegíteni. Bármilyen módosítás történik, azonnal SMS-t vagy e-mailt lehet küldeni.

A CPI-nál a rendszert QR-kóddal is fel lehet vértetni, ezzel a gépek, események, helyszínek is felcímkézhetőek és mobilról is köny-

nyen elérhetőek, persze csak annak, aki előzőleg jogosultságot kapott. Csak egyetlen példa: autóval jön a vendég egy időpontra, és előtte az irodaház online felületén befoglalhatjuk neki a beállót. A megadott rendszám alapján SMS-ben lehet értesíteni a vendéget, hogy melyik behajtónál lépjen be, és pontosan melyik helyre álljon. Ennek akkor van jelentősége, ha a háznál több behajtó is van, és az egyiket a foglalás időpontjához képest később, váratlanul lezárják. Szintén ez a QR-kód segít abban, hogy aktualizálják az irodaház megközelítését szolgáló tömegközlekedési információkat, például a legközelebbi járatok indulását állandó frissítéssel.

A bérlőket szolgáló műszaki újítások tehát nem öncélúak, és bebizonyosodott,

az irodakialakítási költségek durva emelkedése miatt a bérbeadók ismét a hosszabb távú, legalább öt éves szerződésekre mennek rá, és ezt egyre nagyobb arányban tudják elfogadtatni a bérlőkkel (az elmúlt 8-10 évben a hároméves időtartam volt túlsúlyban). Mivel az ingatlanok értékét többek között a bérleti szerződések időtartama határozza meg, ezért a tulajdonosok továbbra is a hosszú távú szerződéseket erőltetik, hiszen ez kulcsfontosságú lehet számukra a további fejlesztések szempontjából.

Az előző években nehezebben reagáltak a bérlők saját gazdasági lehetőségeik változásaira, vagyis a válság alatt csak „büntetéssel” tudtak visszaadni területet, később a javuló környezet miatti bővülési igényeiket viszont éppen a rövid lejárat miatt nem



„A bérlőket az elhelyezés kényelmén és hatékonyságán kívül a bérleményekkel kapcsolatos szerződéses feltételek is sokkal jobban érdeklik, mint korábban.”

hogy hosszú távon tényleg mindkét félnek hasznosak. A bérlőket azonban az elhelyezés kényelmén és hatékonyságán kívül a bérleményekkel kapcsolatos szerződéses feltételek is sokkal jobban érdeklik, mint korábban. Egész pontosan jóval nagyobb igény mutatkozik arra, hogy mind a futamidő, mind a használat vagy bővülés terén rugalmasabb feltételeket érjenek el.

A Robertson ezzel összefüggésben trendfordulót jelzett. A tanácsadó cég szerint a gazdasági helyzet gyökeres javulása, illetve

tudták maradéktalanul kielégíteni. „A bérlő szemszögéből egy megfelelően kiválasztott irodahelyszín nagyban hozzájárul a munkaerő megtartásához, ezenkívül az ügyfelek is alapvetően kedvelik az állandóságot, amit a vállalatok életében egy stabil, látványosan kialakított székhely jól szemléltet. A bérlők számára mindenképp tanulságos, hogy a bérleti időtartam helyett inkább egyéb rugalmasságot építsenek be a szerződéseikbe.” – mondta a tanácsadó szakértője.

Felszálló ágban?

FEJLŐDŐ FERIHEGYI ÖVEZET

MESTER NÁNDOR

PARKOLÓ ÉS RAKTÁRHEGYEK, PÖRGŐS BOLTOK ÉS KELLEMES HOTELSZOBÁK. VÉGRE FUT A SZEKÉR FERIHEGYEN ÉS KÖRNYÉKÉN, Ahol jócskán van még terület a bővülésre. A BUDAPEST AIRPORT 2020-IG TARTÓ, MINTEGY 60 MILLIÁRD FORINTOS BERUHÁZÁSSOROZATA NYOMÁN KEZD NEMZETKÖZI SZINTŰVÉ VÁLNI A KÖZLEKEDÉSI, A VENDÉGLÁTÁSI ÉS A KERESKEDELMI INGATLANOK INFRASTRUKTÚRÁJA. A BŐVÜLÉS FOLYAMATOS, ÉS MÁR NEM CSUPÁN A BUDAPEST AIRPORTHOZ TARTOZÓ TERÜLETEN, HANEM A SZOMSZÉDOS FŐVÁROSI ÉS PEST MEGYEI ÖVEZETEKBE IS FONTOS FEJLESZTÉSEK KEZDŐDTEK.

„Akkor lesz itt igazi fejlődés, ha majd a sok bolt, raktár, iroda és hotel mellett lesz egy kis fel- és leszállás is” – viccelt a legnagyobb brit repülőtér-üzemeltető cég egyik vezetője Budapesten, miután átvették a ferihegyi objektumot. Ez 2005-ben történt, de a britek regnálása csak másfél évig tartott (noha 75 évre kaptak jogot). Ilyen rövid idő alatt még nem érhatték el ezt a paradicsomi állapotot, bár a tervek tényleg lenyűgözőek voltak. Más országbeliek jöttek, és a németek vezetésével lassan feltámasztották az első számú hazai légitársaságokat.

Mi történt az elmúlt bő tíz évben? A Budapest Airport (BA) 2020-ig tartó, mintegy 60 milliárd forintos beruházássorozata nyomán kezd nemzetközi szintűvé válni a közlekedési, a vendéglátási és a kereskedelmi ingatlanok infrastruktúrája. A bővülés folyamatos, és már nem csupán a BA-hoz tartozó területen, hanem a szomszédos fővárosi és Pest megyei övezetekben is.

A BA objektumán belül megépült a Sky Court, a reptér eddigi legnagyobb kiskereskedelmi ingatlanberuházása. Tavaly november óta fogadja a vendégeket a WING által fejlesztett 145 szobás Ibis Styles hotel, melyet akár egy második is követhet, ha olyan dinamikus növekszik a légitforgalom, mint az elmúlt két évben. Óriásra duzzadt a fedetlen autóparkoló, és hozzáláttak egy 2500 járművet befogadó hatszintes parkolóház építéséhez, átadás 2020 őszén. Második fokozatra kapcsolta a Cargo City projekt kivitelezésénél. A mintegy 20 ezer négyzetméternyi logisztikai terület cargo légitársaságok számára teremt új, korszerű közép-európai belépőpontot 2019 őszétől, az alapkövetétel szeptemberben megvolt.

A DHL Express nemzetközi expressz szállítócég éppen egy évvel ezelőtt, novemberben nyitotta meg új, 13 000 négyzetméteres központját. A vállalat ezzel csatlakozott a DHL másik két üzletágához, a DHL Global Forwardinghoz és a DHL Freighthez, amelyek 2013-ban költöztek be a Budapest Airport Business Parkba. Az új központ egy 6000 négyzetméteres, a vállalat igényeire szabott raktárból, egy 2400 négyzetméteres irodakomplexumból és egy 4500 négyzetméteres munkaterületből áll. A zöldmezős beruházás összértéke 8 milliárd forint. A másik nagy globális csomagszállító, a TNT új raktárának alapterülete eléri az 5000 négy-

zetmétert, további 3000 négyzetmétert foglalnak el az irodák, a kamionok manőverezési területe pedig 8500 négyzetméter.

Az, hogy Ferihegy az iroda-, a logisztikai, továbbá a kereskedelmi parkok fejlesztői számára is elég jó megtérüléssel kecsegtetett, már jóval az új tulajdonosok megjelenése előtt nyilvánvalóvá vált. Igaz, az érintett bátor beruházóknak nem közvetlenül a kifutópályák és reptéri épületek melletti területek jutottak. Sorrendben először a vecsési Airport Business Park épült meg, zömmel logisztikai és kisebb részben irodaterületeket kínálva, jelenleg Aerozone néven jegyzik, csaknem 90 ezer négyzetméternyi logisztikai területtel és több ezer négyzetméternyi irodával.

Majd jött a Quadrum irodapark, ám a válság miatt mindmáig csak egyetlen tömb áll rendelkezésre a tervezett négyből. A fel nem használt telek talán a közeljövőben hasznosul. Ugyan a második irodaházi ütem alapja már elkészült, de lehet, hogy nem irodaház lesz, hanem valamilyen más szolgáltatás jelenik meg rajta. Jelentkező van bőven, például autókölcsönző, autóparkoló, autómóso, gyorskiszolgáló étterem stb.

A CPI folyamatosan fejleszti az Üllői út legvégén, az egykori szovjet laktanya egy részén az idén 10 éves Airport City Logisztikai Parkot. Ősszel közölte, hogy 2019 első negyedében adja át a legújabb, 13 ezer négyzetméteres csarnokot, ezzel összesen 68 ezer négyzetméterre növekszik a bérterület, aminek a 90 százalékát lekötötték.

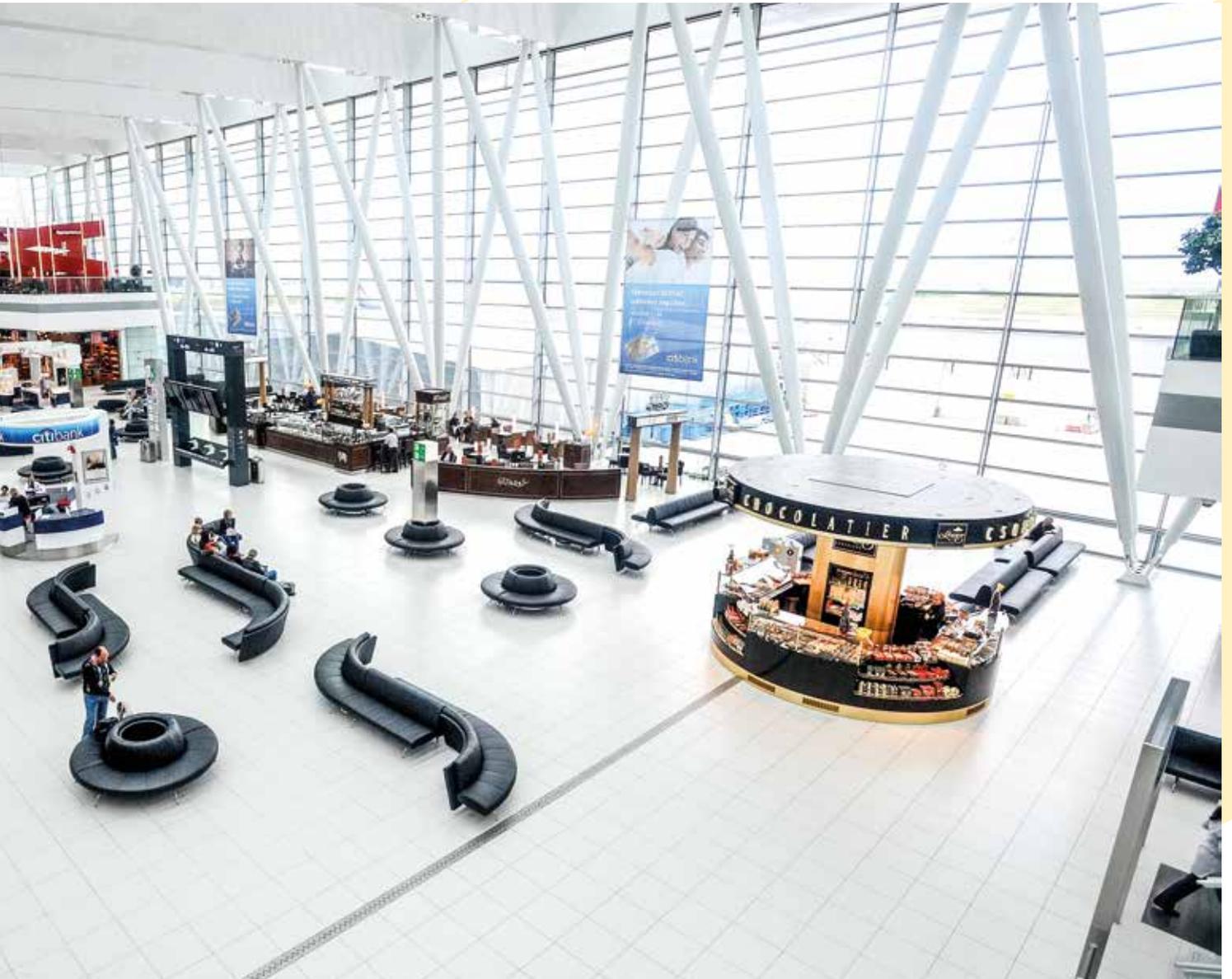
A park közvetlen környezete további, igen erős fejlesztési potenciállal bír. Több tízezer négyzetméternyi raktár, kisebb gyártó egységek helyezhetők el, a szabad területek negyedét az elmúlt két évben vásárolták fel, és szinte bármikor elindíthatják a beruházásokat. A jó adottságú ipari ingatlanoknál 7,5-8 százalékos hozamelhárításokkal lehet számolni, legutóbb az Eston tett közzé ezzel kapcsolatos becslést, ez a cég 7,7 százalékot említett 2018 első felének végén.

Szinte rövidzárlat nélkül működik a repülőtér vonzáskörzetének kiskereskedelmi ingatlanpiaca. Nagyon fut a szekér a vecsési Market Central Ferihegy (MCF) kereskedelmi parknál: stabilak a nagy- és közepes bérlők, bár a kisebb üzleteknél volt néhány csere az elmúlt pár év alatt, de a hatalmas parkoló szinte mindennap 40-50, hétvégén akár 70 szá-



zalékban is telített. Odaköltözött az MCF mellé a Lidl, amely ugyancsak népszerű, hiába működik egy nagy (15 ezer négyzetmétert meghaladó területű) Tesco a parkon belül. A legnagyobb hazai kiskereskedelmi parknak számító MCF régóta az Erste Ingatlan Alap radarján volt, de az alap csak idén januárban zárta le a felvásárlást. A tranzakcióba a 44 ezer négyzetméternyi bérterületű park és a mellette található Quadrum irodaház komplexuma is beletartozik. Ez volt az első tulajdonoscsera a vecsési ingatlanoknál, mióta 10 éve felépültek.

A Budapest Airport felségterületén kívüli hotelt kínáló egyelőre nem túl számottevő, bár két nagyobb egység is rendelkezésre áll. Az



Airport Hotel Budapest négycsillagos szintet ad, alul fogászatot is üzemeltet, részben az üzleti turizmusból él. Sajátos helyzetben volt indulásakor, 2010-ben a másik négycsillagos vecsési szálloda, a Hotel Stáció. Eleinte a fapados légitársaságok kora reggeli járataihoz előző nap este érkező vidéki vagy külföldi vendégekre építette az üzletmenetet, legalábbis a bevétel jelentős része innen származhatott. Ekkor még egy csillaggal kevesebb volt a falán. Idővel azonban a céges vendégkör aránya erősödött, nagy wellness részleget és egy nagy multifunkciós termet építettek, bővítették a parkolót, így ma a konferenciák, szakmai rendezvények is sokat tesznek hozzá a forgalomhoz.



Portfolio konferenciák 2018

A SZAKMA LEGJELENTŐSEBB SZEREPLŐIVEL, TÖBB EZER RÉSZTVEVŐVEL, SZÁMOS ELŐADÁS ÉS PANELBESZÉLGETÉS KERETÉBEN ZAJLOTTAK IDÉN IS A PORTFOLIO INGATLANSZAKMAI KONFERENCIÁI. EZEK SOROZATÁT NYITOTTA ÁPRILISBAN AZ IRODAPIAC LEGFONTOSABB VÁLTOZÁSAIT ÉS AZ ÉPÜLETÜZEMELTETÉS AKTUALITÁSAIT ÖSSZEFOGÓ FM&OFFICE KONFERENCIA, MAJD NÉHÁNY HÉTTEL KÉSŐBB MÁJUSBAN, A LAKÁS 2018 KIÁLLÍTÁSON MEGRENDEZETT LAKÁS KONFERENCIÁN A SZAKÉRTŐK OLYAN TÉMÁKRÓL BESZÉLTEK, MINT A KEDVEZMÉNYES LAKÁSÁFA LEHETŐSÉGES MEGHOSSZABBÍTÁSA, AZ OKOSOTTHONOK ELTERJEDÉSE VAGY A CSOK EDDIGI HATÁSAI. JÚNIUSBAN VALÓSULT MEG A PORTFOLIO ÉS AZ RICS KÖZÖS SZERVEZÉSÉBEN A VALUATION AND INVESTMENT 2018 KONFERENCIA, AHOL KIEMELT TÉMA VOLT A TECHNOLÓGIA VÁLTOZÁSA AZ ÉRTÉKBECSLÉSBEN, VALAMINT SZINTÉN EBBEN A HÓNAPBAN VITATTÁK MEG A SZAKÉRTŐK AZ OKOS MEGOLDÁSOKBAN REJLŐ LEHETŐSÉGEKET A SMART CITY 2018 KONFERENCIÁN.

AZ ŐSZI SZEZON NYITÁSAKÉNT SZEPTEMBERBEN MINTEGY 25 ORSZÁG KÖZEL 500 SZAKEMBERE GYŰLT ÖSSZE BÉCSBEN A CEE PROPERTY FORUM 2018 ESEMÉNYEN, AHOL TÖBBEK KÖZÖTT A RÉCIÓS BEFEKTETÉSI LEHETŐSÉGEKRŐL, AZ ALTERNATÍV INGATLANBERUHÁZÁSOKRÓL, AZ ORSZÁGSPECIFIKUS KILÁTÁSOKRÓL, ILLETVE A LEGÚJABB TRENDEKRŐL HALLHATTAK ELŐADÁSOKAT A RÉSZTVEVŐK. EZT KÖVETŐEN OKTÓBERBEN KERÜLT MEGRENDEZÉSRE IDÉN MÁSODSZOR A LAKÁS 2018 ORSZÁGOS KIÁLLÍTÁS, AHOL A VÁSÁRLÓK SZEMÉLYESEN ÉRDEKLŐDHETEK A FOLYAMATBAN LÉVŐ PROJEKTEKRŐL, ILLETVE A PANELBESZÉLGETÉST ÉS A SZAKÉRTŐI ELŐADÁSOKAT HALLGATVA TÁJÉKOZÓDHATTAK A LAKÁSVÁSÁRLÁS LEGFONTOSABB LÉPÉSEIRŐL.



FM & OFFICE 2018

„A proptech eddig is része volt az életünknek, az üzemeltetés eddig is sokszor használt új technológiákat. A nagy változást az hozta el, hogy míg az elmúlt tíz évben minden épület zöld akart lenni, most minden épület okos akar lenni. A legfontosabb kérdés az, hogy hogyan tudjuk tartalommal megtölteni ezt a hangzatos kifejezést. Valós fejlődés majd akkor jelentkezik, ha nemcsak marketingeszközként használjuk, hanem a bérlők életét is tudjuk javítani az új technológiákkal.”

Vas László

az LDR-RE Tanácsadó Kft. ügyvezetője

„Egy üzemeltető számára az egyik legfontosabb a megfelelő adatok megszerzése, 2020-ra 100 milliárd olyan eszköz lesz a földön, amely valamilyen módon az internethez csatlakozik, vagyis feltölti az adatokat egy felhőalapú adatbázisba. Ez a módszer jól kihasználható, az adatok elemzésével előre lehet látni például, hogy hol milyen karbantartást kell elvégezni. A felhőben a mesterséges intelligencia segítségével előre becsülhető az eszközök élettartama és a karbantartási szükségletek is.”

Szj Csaba

a B+N Referencia Zrt. vezérigazgató-helyettese





PORTFOLIO LAKÁS KONFERENCIA 2018

„Az építőipari aktivitás és a fejlesztők számára is fontos a csökkentett áfa kérdése. Ha visszaállítják az eredeti 27 százalékos szintre, az építőipar várhatóan más fejlesztések felé fordul, kevesebb lesz a lakóingatlan-projekt. Egy építőipari cég számára az egyedi vásárlók részéről érkező igények és más apróságok miatt kevésbé kedvező egy lakásépítés. Továbbá, ha megtörténik az áfa visszaállítása a növekvő munkabérek mellett, a két tényező együtt biztosan visszaesést eredményez a piacon.”

Scheer Sándor

a Market Építő Zrt. vezérigazgatója

„A lakás piac bővüléséhez több tényező járult hozzá, az otthonteremtési program, a gazdaságpolitika, a reálbérek emelkedése, a kedvező foglalkoztatási helyzet. 2015 júniusa, vagyis a megújult CSOK bevezetése óta 72 ezer család több mint 200 milliárd forintnyi támogatáshoz jutott. A kormánynek a kedvezményes áfa bevezetésével egyrészt gazdaságpolitikai, másrészt demográfiai céljai voltak. Mivel az otthonteremtés kiemelt cél volt, a CSOK időkorlát nélkül került bevezetésre.”

Hornung Ágnes

a Nemzetgazdasági Minisztérium pénzügyekért felelős államtitkára





PORTFOLIO - RICS VALUATION AND INVESTMENT 2018

„A folyamatosan változó világban az ingatlanok értékét befolyásoló tényezők is folyamatosan alakulnak át. 1900-ban például New Yorkban a legértékesebb ingatlanok az istállók voltak, 13 évvel később a lovak nagy része eltűnt a városból, megjelentek az autók, és a korábbi istállók elvesztették értéküket. A mai világ „istálló” az elavult irodák, a városzéli bevásárlóközpontok vagy a városi parkolóházak lehetnek. Mindez jól mutatja, hogy milyen ütemben fejlődik a technológia. Az értékbécslésben például a blockchain növelheti az átláthatóságot, de az adatgyűjtés módjai is gyökeresen átalakulnak az IoT, a drónok, a 3D modellezés és 3D nyomtatás, valamint a virtuális és a kiterjesztett valóság elterjedésével.”

Sander Scheurwater, *Director Corporate Affairs, Europe, RICS*

„Az ingatlanértékelő szerepe nagyon nagy a pénzügyi befektetéseknél, a portfóliók ingatlanvagyonra jelentős részt képvisel, így ez az alap megítélését is befolyásolja. A mi szempontunkból a portfólión belüli öt százaléknál nagyobb arányt képviselő ingatlanokat tranzakciókor vagy évente egyszer felül kell vizsgálni másik értékbécselő által, ami további megerősítést jelent, csökkentve ezzel a kockázatokat.”

Scharek Zoltán

MRICS, a Raiffeisen Investment Fund Management vezérigazgató-helyettese





SMART CITY 2018

„Egy 70-80 éves ciklus lezárásának korszakában vagyunk, míg az 1930-as években az autó lett a városzervezés központi eleme, és a városok ennek mentén kerültek átépítésre, addig most az látszik, hogy autóval nem lehet a város közlekedését megoldani. A mostani átalakulás is hasonló lesz, mint a több évtizeddel ezelőtti volt, a közlekedési eszközök megosztása, az önvezető autók megjelenése mind ezeket vetítik előre. Ugyanolyan veszélyzónába is kerülünk azonban most, mint régen, kérdés ugyanis, hogy egy technológiai ígéret hova jut, képes-e a fellépő problémákat megoldani.”

Vitézy Dávid, a BKK volt vezérigazgatója,
a Magyar Műszaki és Közlekedési Múzeum főigazgatója

„A legfontosabb kérdés a smart megoldásokat illetően, hogy mi digitálisan elég intelligensek vagyunk-e ezeknek az új technológiáknak a használatához. Töménytelen adat áll rendelkezésre, és ez a mennyiség brutálisan növekszik. Változott a mindennapi életünk, a döntéseinket adatok alapján hozzuk, ehhez az adatok pedig viszonylag rövid idő alatt rendelkezésre állnak. A mai világban, illetve a jövőben még inkább olyan szektoroknak kell együttműködniük, amelyek eddig ezt nem tették.”

Pethő József
a Microsoft Services CEE digital advisora





CEE PROPERTY FORUM 2018

„A piac meglehetősen gyorsan változik, de az biztos, hogy a következő években is számos kihívással kell szembenéznünk. Közép- és Kelet-Európa ingatlanpiaca továbbra is szárnyal, a kockázatok, az emelkedő bérleti díjak és a csökkenő hozamok ellenére. A kockázatoknak nem a típusai határozzák meg a veszély mértékét, hanem az, hogy milyen hosszan vannak jelen a piacon, és hogyan függenek össze egymással, ezáltal mekkora hatást képesek gyakorolni a különböző piaci eszközökre.”

Mike Atwell

Head of Capital Markets Czech Republic and Lead Director CEE, JLL.

„A proptech olyan, mint a tinédzserkori szex, mindenki beszél róla, mindenki azt hiszi, hogy mások is csinálják, de valójában senki nem tudja, mit is csinál pontosan. A proptech csupán egy kis szelete az ingatlanpiac digitalizációjának, és ennek igen lényeges eleme, hogy az emberek gondolkodása is változzon, ne csak a technológia. Ahhoz, hogy lépést tudjunk tartani mindezzel, az kell, hogy senki ne dugja a fejét a homokba, és ne zárkózzon el a változás lehetőségétől.”

James Dearsley

Co-Founder, Unissu



Portfolio | PROPERTY Investment Forum 2018

Köszönjük szponzorainknak, hogy 2018-ban támogatták a Portfolio történetének eddigi legnagyobb konferenciáját, a hazai ingatlanpiac első számú szakmai eseményét!

PLATINUM SZPONZOR:



SUPER GOLD+
TÁMOGATÓK:



SUPER GOLD TÁMOGATÓK:



AZ ÁLLÓFOGADÁS PROSECCO
BÁRJÁNAK TÁMOGATÓJA:



PRESIDENT/GOLD
TÁMOGATÓK:



SILVER TÁMOGATÓK:



A COFFEE LOUNGE TÁMOGATÓJA:



BRONZE TÁMOGATÓK:



SZAKMAI PARTNEREK:



Találkozzunk 2019-ben is! | Portfolio Csapata

Száguldanak a lakásárak Magyarországon

EURÓPÁBAN IS ÉLLOVASNAK SZÁMÍT MAGYARORSZÁG A LAKÁSÁRAK NÖVEKEDÉSÉBEN. AZ AZONBAN, HOGY PONTOSAN MENNYIT ÉR A SAJÁT OTTHONUNK, ILLETVE A SAJÁT INGATLANUNK MEKKORA DRÁGULÁSÁRA SZÁMÍTHATUNK, SZÁMOS TÉNYEZŐTŐL FÜGG. FONTOS, HOGY MILYEN LOKÁCIÓBAN, MILYEN MIKROKÖRNYEZETBEN HELYEZKEDIK EL AZ ADOTT LAKÁS VAGY HÁZ, ÁM ANNAK IS JELENTŐS SZEREPE VAN, HOGY AZ ADOTT TERÜLETEN MILYEN VÁROSFEJLŐDÉS VÁRHAÓ, AKÁR A KÖRNYEZETBEN, AKÁR A KÖZLEKEDÉSSEN.





Az európai ingatlanpiacok többsége növekvő pályán mozog, azonban e drágulási versenyben is kitűnik a Magyarországon az elmúlt években tapasztalható áremelkedés. Ennek elmúlt három évi 10-20 százalékos közötti évenkénti mértéke kimagaslónak számít Európában. Bár az egyes években akadt egy-egy ország, amely drágulása meghaladta a magyarét, egyetlen másik országban sem volt jellemző mindhárom évben ilyen drasztikus áremelkedés. A TAKARÉK Lakásárindex adatai szerint az ingatlanárak 2014 elejétől 2018 első negyedévéig több mint 80 százalékkal emelkedtek Magyarországon.

Az árak változása azonban nem mutat egységes képet területileg az egyes országokon belül. Jellemző, hogy a nagyobb városok, főleg a fővárosok kitüntetett helyzetük okán az élen jártak a drágulásban, és lényegesen megelőzték az ország más területeit. Ebben több tényező is szerepet játszott. De leginkább a világot általánosan jellemző urbanizáció hatásának tekinthető, melynek eredményeként a jobb munkalehetőségeket és szolgáltatásokat kínáló nagyobb városok felé áramlik a lakosság a gyakran keve-

A LAKÁSÁRAKNAK NEMCSAK AZ IDŐBELI ALAKULÁSA ÉRDEKES, HANEM AZ IS, HOGY MITŐL ÉR TÖBBET EGY KIVÁLASZTOTT INGATLAN AZ ADOTT IDŐPILLANATBAN, MINT EGY MÁSIK.

sebb esélyt kínáló vidéki területekről. A jelenség Magyarországon is megfigyelhető volt. A 2014 óta tartó felívelésben a nagyobb városokban, azon belül is Budapesten volt lényegesen magasabb a drágulási ütem. A fővárosban az átlagos fajlagos árak 2014-től több mint duplájukra emelkedtek, míg a kisebb városokban és községekben a piac később fordult, és az árak változása is jóval kisebb mértékű volt. A szegmentálódás azonban a fővárosban belül is tetten érhető volt. A belvárosban 130-160 százalékkal nőttek a medián négyzetméterárak 2018-ra a mélypontról, míg több külső pesti kerületben épphogy meghaladta a drágulás az országos mértéket.

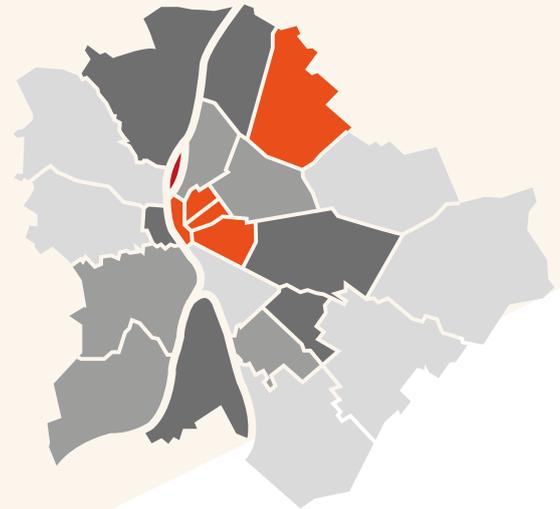
MI HATÁROZZA MEG, HOGY MENNYIT ÉR A LAKÁSUNK?

A lakásáraknak azonban nemcsak az időbeli alakulása érdekes, hanem az is, hogy mitől ér többet egy kiválasztott ingatlan az adott időpillanatban, mint egy másik. Ezt az értéket több tényező befolyásolja. De mindezek közül a legfontosabbnak az ingatlan lokációja számít, nemcsak az, hogy melyik településen és kerületben helyezkedik el, hanem az is, milyen a szűkebb városrész. A szolgáltatási és munkalehetőségek, valamint turisztikai és befektetési szempontok mellett a környezet szerepe megkerülhetetlen az árak alakulásában. Egy vonzó környezet, a fejlett közlekedési infrastruktúra pozitívan befolyásolja a lakóingatlanok értékét.



A fajlagos medián lakásárak változása Budapest kerületeiben (mélyponthoz képest 2018 Q1-ig)

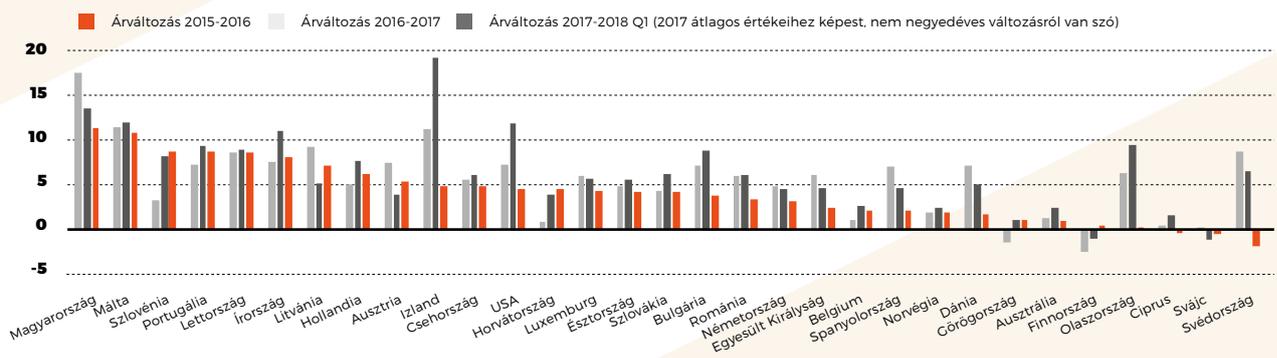
Forrás: TAKARÉK Index



■ Több mint 130%-os ■ 110 és 130% közötti
■ 100 és 110% közötti ■ 75 és 100% közötti

Lakásárak változása Európában és az USA-ban (%)

Forrás: BIS, TAKARÉK index



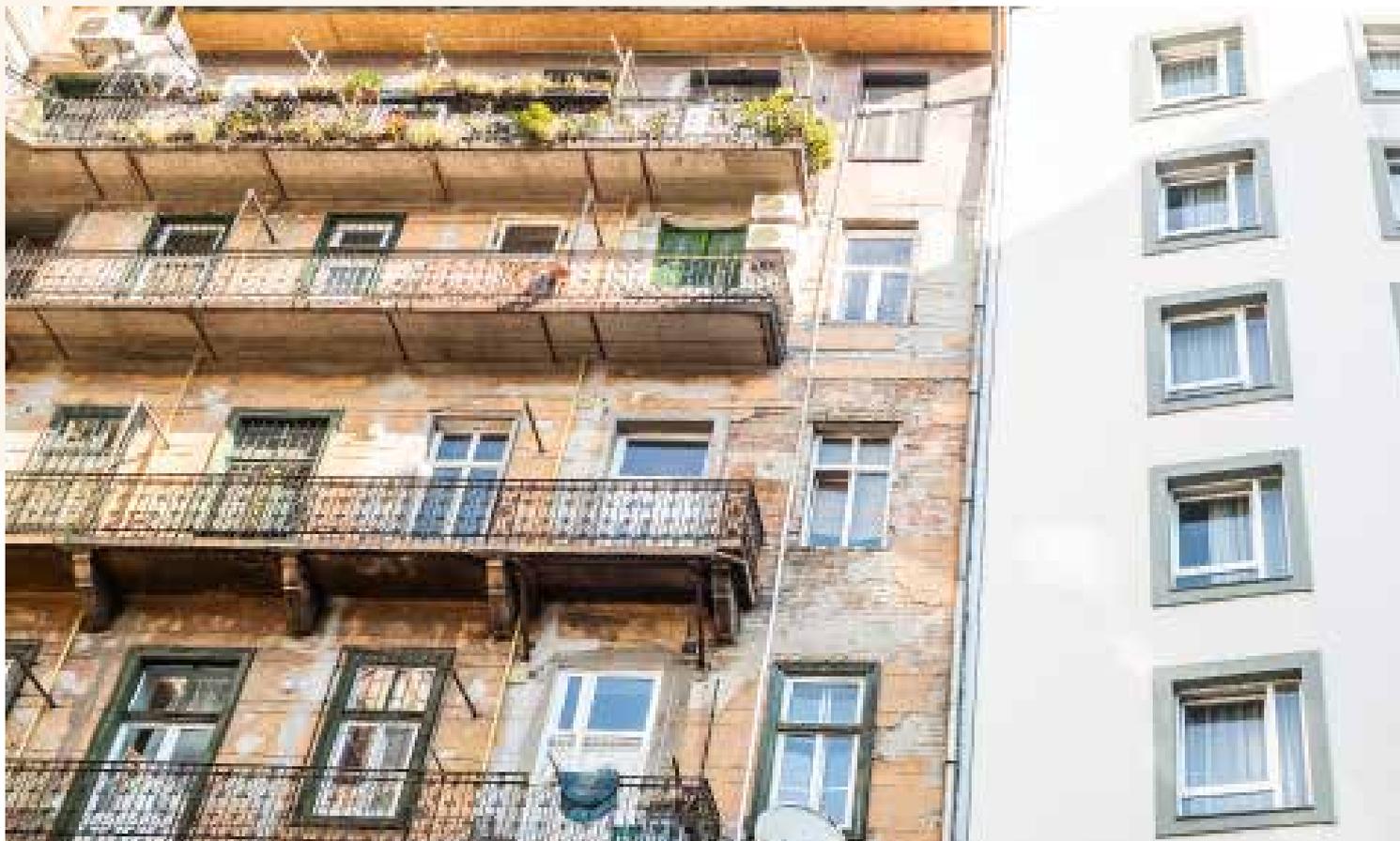
VÍZPARTOK ÉS ZÖLD KÖRNYEZET

Vonzó környezet lehet például a vízpart, a zöld környezet vagy a városi parkok szomszédsága, melyek például javítják a környék levegőjét, csökkentik a zajterhelést, illetve nagyobb esztétikai élményt nyújtanak.

A TAKARÉK Index korábbi elemzése alapján

elmondható, hogy bár Budapesten a Duna melletti övezetek változatos képet mutatnak, általánosságban a folyó közelségének árára gyakorolt hatása a közvetlen környezetében kiemelkedően érzékelhető, attól kicsit távolodva azonban e hatás csökken. A vizsgálat szerint a Duna közvetlen közelében az ezredforduló óta folyamatosan növekedett a folyó

biztosította lakóingatlanár-prémium, mely 2014-ben például 20-25 százalékos szinten állt. Hozzá kell azonban tenni, hogy a lakóingatlanok árkülönbsége akár ugyanabban a házban is számottevő lehet, erősen függ például attól, hogy az adott otthon a Dunára néz-e. Ugyancsak jelentősen megmutatkozhat az árában a zöld környezet. A TAKARÉK Index a zöl-



debb városrészek és a városi parkok esetében is vizsgálta a zöld környezet lakásárra gyakorolt hatását. Az eredmények pedig azt mutatták, hogy a zöld területeknek jelentős árnövelő hatása lehet, a zöld városrészek 18-29,5 százalékkal voltak magasabb árazásúak a II. és XI. kerületekben a nagyvárosi területekhez képest a 2008-2018 első negyedéve közötti időszakban, míg a Feneketlen-tó és a Szent István park esetében 6-35 százalékos prémium volt mérhető ezen időszak alatt.

MITŐL ÉRTÉKELŐDIK FEL A LAKÁSUNK, ANÉLKÜL, HOGY TENNÉNK VALAMIT?

Magyarország lakossága a vagyonának jelentős részét a saját ingatlanában tartja, amely azt is jelenti, hogy a lakásvásárlás egyben életünk nagyon fontos befektetési döntése is. Vagyis nagyon nem mindegy, hogy miként alakul ennek a lakásnak a jövőbeli értéke, de nem csak önmagához, hanem egy adott város vagy az ország más részeihez képest sem. A relatív felértékelődés kapcsán olyan többlethozamra lehet szert tenni, amely a lakás eladásakor realizálható. Már a megvásárlásakor érdemes szá-

mításba venni tehát az adott lokáció megítélésének változását.

A megítélés változására jó példa lehet, hogy a rövid távú lakáskiadások megjelenésével a belvárosok jelentősen felértékelődtek. Bár a belső városrészek korábban is magasan értékelt lokációnak számítottak, a befektetői szempontok érvényesülése lényegesen magasabb szintre juttatta az árakat, ami mind országos, mind pedig fővárosi léptékben olyan kimagasló felértékelődést hozott a belváros számára, amely tíz évvel korábban megjósolhatatlan lett volna. Ám nem minden felértékelődés látható ennyire előre. A környezet lakásárra gyakorolt hatását már részleteztük, ebből pedig következik, hogy minden olyan beruházás, amely javítja az adott környék élhetőségét, árfelhajtó erővel bír. Minél közelebb található a lakás az adott fejlesztéshez, annál jobban érvényesülhet az árban a hatása. Érdemes tehát e folyamatokat figyelemmel követni, és információkat gyűjteni a szabályozási tervekből, a hírekből azzal kapcsolatban, hogy hol, milyen közösségi vagy magánberuházást hajtanak végre, ami jelentősen átalakíthatja a környék képét, akár pozitív, akár negatív irányban.

VÁROSFEJLESZTÉSEK HATÁSA

A TAKARÉK Index elemzői a turisztikai célú beruházások révén elért városfejlődés hatását, valamint a városrészek rehabilitációjának és a lakásállomány átalakulásának lakásárra gyakorolt hatását is vizsgálták.

A turisztikai fejlesztések több csatornán keresztül is árfelhajtó erővel hatnak a lakásárra, de a lakások szálláshelyként történő hasznosítása is fokozza a lakáspiaci keresletet. Az adatok azt mutatták, hogy a vizsgálat tárgyát képező Sárvár, Sümeg, Gyula és Balatonfüred esetében is jelentős felértékelődést hoztak a turisztikai célú városfejlesztési beruházások a közelben található hasonló adottságú városokhoz képest. Sárvár esetében 108 százalékos emelkedés állt szemben az összehasonlított városok 2000 és 2017 közötti 37-97 százalékos drágulásával, Gyula esetében a 140 százalékos árnövekedés szintén jócskán meghaladta a kontrollként választott települések 111-117 százalékos árváltozását. Sümegen 157 százalékos áremelkedésre került sor a vizsgált más városok 37-109 százalékos drágulásával szemben, míg Balatonfüreden 169 százalékkal nőttek az árak 17 év alatt, az összehasonlított településeken azon-



A VIZSGÁLT, JELENTŐS FEJLŐDÉSEN ÁTESETT VIDÉKI VÁROSOKBAN, VALAMINT A VELÜK ÖSSZEHASONLÍTOTT TELEPÜLÉSEKEN ADOTT ÉVBEN ELADOTT LAKÁSOK FAJLAGOS ÁRAINAK VÁLTOZÁSA 2000 ÉS 2017 KÖZÖTT

Város	A fajlagos lakásárak emelkedése 2000 és 2017 között	Összehasonlított városok lakásárváltozása
Sárvár	+108%	+37% – +97%
Gyula	+140%	+111% – +117%
Sümege	+157%	+37% – +109%
Balatonfüred	+169%	+56% – +72%*

* Balatonalmádi nélkül

Forrás: Takaréék Index

A KÖTÖTTPÁLYÁS KÖZLEKEDÉSEL ELÉRHETŐ HELYSZÍNEK ÁRPRÉMIUMA

Város	Vizsgált helyszín	Árprémium
Vonat	Győri vonal*	35%
	Székesfehérvári vonal**	25%
HÉV	8-as HÉV** (XVI. és XVII. kerület)	21-22%
Metró	XIX. és XX. kerület**	10%

* 2014-2016-es medián árak alapján

**2015-2016-os medián árak alapján

Forrás: Takaréék Index

ban csak 56-72 százalékos volt az árváltozás. De az előbbi közösségi célú fejlesztések mellett a lakásprojekteknek is jelentős hatása lehet egy környék átformálásában. A leromlott helyeken a tömeges lakásfejlesztések egy városrész teljes megújulásához, rehabilitációjához vezethetnek. A TAKARÉK Index a XIII. és a VIII. kerületben vizsgálta a városkép megváltozásának hatását. A XIII. kerület óriási változáson ment keresztül a rendszerváltást követően, itt alakult ki Budapest legsűrűbb irodafolyosója, de ezzel párhuzamosan egy lakásépítési hullám is kezdetét vette. A KSH adatai szerint a XIII. kerületben 2000 és 2011 között közel 14 ezer lakás épült, a válságot követően pedig ismét fontos helyszíneként szolgál a fejlesztésekhez. A Budapesti Lakáspiaci Riport adatbázisa szerint a XIII. kerületben 2018 harmadik negyedévében 6719 befejezett vagy épülő és tervezett társasházi lakást hirdettek a fejlesztők, mely a teljes budapesti kínálat közel harmadát jelentette. A kerület átalakulása a lakásárakra is jelentős hatással volt, a 2014-2017-ben gazdát cserélt ingatlanok átlagos fajlagos ára a lakásfejlesztések által leginkább érintett helyszíneken 56-64 százalékkal volt magasabb, mint 2000-2006-ban,

A 2014 ÓTA TARTÓ FELÉVELÉSBEN A NAGYOBB VÁROSOKBAN, AZON BELÜL IS BUDAPESTEN VOLT LÉNYEGESEN MAGASABB A DRÁGULÁSI ÜTEM. A FŐVÁROSBAN AZ ÁTLAGOS FAJLAGOS ÁRAK 2014-TŐL TÖBB MINT DUPLÁJUKRA EMELKEDTEK.

míg a fővárosban ugyanebben az időszakban 51 százalékkal emelkedett az eladott lakások négyzetméterára. A VIII. kerület szintén hatalmas fejlődésen ment keresztül a rendszerváltást követően, a Corvin-negyed mellett a kerület más részeit is rehabilitálták. Mindezek hatásaként a 2000 és 2006 közötti időszakhoz képest 2014-2017-ben átlagosan 54-93 százalékkal kellett többet fizetni a lakásokért a fejlesztések által leginkább érintett helyszíneken, míg Budapestet csak 51 százalékos növekedés jellemezte.

SÉTÁLÓUTCÁK

A város fejlődésének egyik lehetséges módja a korábban autós közlekedéssel érintett utcák

sétálóutcává alakítása. A sétálóutcák lakásárakra gyakorolt hatásában azonban egyszerre vannak jelen a pozitív és negatív hatások. A kávézók és éttermek növelik a vonzerőt, a parkolási lehetőségek azonban romlanak, illetve sokakat az oda látogatók tömegei is zavarhatnak. A TAKARÉK Index több budapesti sétálóutca esetében vizsgálta az előbb említett hatások eredőjét, az eredmények pedig azt mutatták, hogy a hátrányokat ellensúlyozták az előnyök. Bár a kialakult árprémium erősen függött a közvetlen környék állapotától és a város más részein megvalósított fejlesztésektől. A Ráday és Váci utcában például a környékbeli fejlesztések miatt mérsékeltebb, 2-6 százalé-



kos prémium volt, ugyanakkor a szegedi Kárász utcában, illetve a budapesti II. kerületi Lövház utcában a fejlesztésnek köszönhetően a 2015-ös árak szerint jelentős, 13-21 százalékos árelőny mutatkozott.

KÖZLEKEDÉSFEJLESZTÉSEK

Már említettük, hogy az árváltozások területi különbségeinél jelentős szerepet játszik a munkalehetőségek és szolgáltatások hozzáférhetősége. Ez utóbbi esetben megfigyelt javulás az adott terület lakóingatlanjainak relatív felértékelődését hozhatja. A javulás egyik előidézője pedig a közlekedésfejlesztés lehet. A kötöttpályás közlekedés két csatornán keresztül is hathat az árakra. Egyrészt közelebb hozza a munkalehetőségeket az adott lakóterülethez vagy településhez, másrészt így jelentősen javulhatnak a bevásárlási és szórakozási lehetőségek valamint a szolgáltatások is elérhetőbbeké válnak. A közlekedési lehetőségek minőségének

A TAKARÉK LAKÁSÁRINDEX ADATAI SZERINT AZ INGATLANÁRAK 2014 ELEJÉTŐL 2018 ELSŐ NEGYEDÉVÉIG TÖBB MINT 80 SZÁZALÉKKAL EMELKEDTEK MAGYARORSZÁGON.

főként azokon a területeken van jelentősége, ahol az autós forgalom kevésbé jellemző, vagy azért, mert anyagi okokból kifolyólag a lakosság kevésbé engedheti meg magának ezt a lehetőséget, vagy azért, mert az utak túlszűfolttsága nehezíti a bejárást, és a menetidő nagyon hosszú. A TAKARÉK Index a közlekedés lakásárára gyakorolt hatását a budapesti elő- és külvárosi kötöttpályás közlekedés kapcsán vizsgálta, mely eredmények szerint a közlekedés ezen ága egyértelműen pozitív hatással van az adott vonal által érintett területek lakásárára.

A KÖTÖTPÁLYÁS KÖZLEKEDÉS ÁRPRÉMIUMA

A felár így a vizsgált győri és székesfehérvári vonalon található agglomerációs települések esetében volt a legnagyobb, 25-35 százalékos, a vonatkapcsolattal nem rendelkező közeli városokhoz és községekhez képest, de a 8-as HÉV vonal külső szakaszai esetében is jelentős, 22 százalékos volt a prémium. A HÉV városon belüli szakaszán, a XVI. és XVII. kerületeket összehasonlítva 21 százalékos volt az árkülönbség, míg a legkisebb árelőny a metrónál alakult ki. A prémiumban tehát volt különbség a különféle köz-

A Takaréék Csoport jól kihasználta az üzleti lehetőségeket

A TAKARÉK CSOPORTHOZ TARTOZÓ TAKARÉKBANK ÉS TAKARÉK KERESKEDELMI BANK UGYAN A TÁRSASHÁZ-FINANSZÍROZÁSBAN ELTÉRŐ STRATÉGIÁT FOLYTAT, MÉGIS MINDKETTEN NAGYON ERŐSEN RÉSZT VESZNEK E PIACON, A TELJES PORTFÓLIÓJUK TÖBB MINT FELÉNÉL LAKÓINGATLAN-FEJLESZTÉSEKET FINANSZÍROZNAK. PÓRFY GYÖRGYÖT, A TAKARÉKBANK VÁLLALATI ÜZLETI DIVÍZIÓJÁNAK ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁT KÉRDEZTÜK AZ INGATLANPIAC JELENLEGI HELYZETÉRŐL, KOCKÁZATAIRÓL ÉS A TAKARÉK CSOPORT VÁRAKOZÁSÁIRÓL.



? A Takaréék Csoportnál mennyire bíznak az újlakás-piacban?

Mindkét kereskedelmi bankunk meglehetősen korán beszállt e piacra. Nagyon jól sikerült kihasználnunk az üzleti lehetőségeket, és már több projektünk lezárult. A Takaréék Kereskedelmi Bank 3-4 jelentősebb ingatlanfejlesztőnek nyitott nagyobb összegű hitelkeretet, a Takarékbank pedig egyesével vizsgálta meg a projekteket. A boomot nem nehéz észrevenni, de mi már másfél éve kikötöttük azt, hogy időben be fogjuk húzni a kéziféket, mivel attól tartunk, e piac nem lesz könnyű helyzetben a jövőben. Lelassulnak az értékesítések, a jövő év végén megszűnik a kedvezményes áfa, egy esetleges általános kamatszint-emelkedés is elképzelhető. Ami a bérbe adott lakások jelenlegi 5-6 százalékos hozamánál azt eredményezheti, a magánbefektetők ahelyett, hogy lakásokat tartanak fent, takarítatnak és keresik a bérlőket, inkább visszatérnek a bankbetéti instrumentumokhoz. Nyilván egyikünk sem jós, de el tudom képzelni, hogy elkezdődik egy lakásértékesítési hullám.

? Főleg a projektfinanszírozási üzletáguknak vizionál sötétebb jövőt?

Fokozott kockázatokat látunk. A most induló projektek egészen biztosan nem fognak 2019-ben elkészülni, nemhogy értékesíteni lehetne

őket. Rendkívül nagy kockázat a kivitelezői hiány is, szerintünk szerkezetkészre fogják megépíteni azokat a társasházakat, amelyeket lehet.

A nemrég kihirdetett áfaszabályozás, mely szerint a 2018. november 1-jéig építési engedélyt elnyert projektekre 2023 végéig érvényes marad az áfakedvezmény, elősegíti az új építésű társasházi projektek jelentős részének sikeres lezárását, ugyanakkor kockázatosabb helyzetbe hozhatja az építési engedéllyel a határidőig nem rendelkező fejlesztéseket.

Ha van egy megbízható fejlesztő, aki nem szalad el a vevő pénzével, régóta jó partner, a vásárló is átmenne a szűrőn, és látszik, hogy stabilan tudná fizetni a hitelleket, akkor lehetséges olyan módszer, amellyel javítani lehet e helyzeten?

Igen, dolgozunk ezen, mindenféleképpen meg szeretnénk oldani azoknak a lakossági vevőknek a hitelproblémáját, akik még nem veszik birtokba a lakásokat.

Már elérhető ilyen termék?

A Takarékcsoport ez év végén jelenik meg e termékkel. Számunkra fontos, hogy régi partnerekről legyen szó, akik megbízhatóak, a válságot együtt eveztek át, és nagyszerű előélettel rendelkeznek. Amikor megnézzük a fejlesztőt, nem engedünk a feltételekből, a 30 százalékos önerő és a 30 százalékos előértékesítés standard elvárás, és mindenféleképpen ellenőrizzük a kivitelezőt, valamint a referenciáit. Ugyanakkor mindig megvizsgáljuk a lokációt, megnézzük, hogy a környezetben milyen fejlesztések folynak. Most kiemelt volt a XI. és a XIII. kerület, az utóbbiban a jövő év végéig 9000 lakást fognak átadni. Ha e kritériumokban bármikor fokozott kockázatot éreztünk, akkor neki sem futottunk a finanszírozásnak.

Mind a befektetők, mind a finanszírozók, főleg a kereskedelmi ingatlanok tekintetében, még abban a szakaszban vannak, hogy versenyeznek azért, ki finanszírozhassa a projekteket?

Mi erősebb szemüvegen keresztül vizsgáljuk a projekteket. Nem a mennyiségi növekedés számít most már, hanem hogy kockázati oldalról abszolút nyugodtak legyünk, amikor belevágunk egy új ügyletbe.

Kik kockáztatják a legtöbbet?

Azok, akik nem helyeznek kellő hangsúlyt az alapkérdésekre, és 10 százalékos önerővel finanszírozzák a projektet. Óriási áremelkedés volt mind az anyagoknál, mind a munkabérekéknél. Nagy fejlesztőknél is előfordult, hogy rosszul tervezték meg a projektet 2017-ben, mert ők sem tudtak felkészülni a rohamos áremelkedésre. Banki szempontból ennek egyetlen megoldása van, ha a beruházó elegendő önerőt biztosít.

Egy 2016-os projektnél lehetett az extraköltségekkel kalkulálni?

A 20 éve működő nagyberuházók is elszámolták magukat, olyan ütemben növekedtek az árak. Egy bizonyos szintig ez kezelhető, mert az új lakások értékesítési ára is megemelkedett.

A Takarékcsoport vidéken elég erős. A piacot tekintve van érdemi különbség a budapesti és a vidéki folyamatok között?

„A BOOMOT NEM NEHÉZ ÉSZREVENNI, DE MI MÁR MÁSFÉL ÉVE KIKÖTÖTTÜK AZT, HOGY IDŐBEN BEFOGJUK HÚZNI A KÉZIFÉKET, MIVEL ATTÓL TARTUNK, A PIAC NEM LESZ KÖNNYŰ HELYZETBEN A JÖVŐBEN.”

Valóban erősek vagyunk vidéken, több mint ezer fiókkal rendelkezünk, de a lakásprojekteknél elsősorban mi sem a vidékre koncentráltunk. Kiemelt városokban ugyan végrehajtottunk néhányat, a projektek 90 százalékát azonban Budapesten finanszíroztuk. Kedvelt célpont még a Balaton, ám ott is egy kezemen meg tudom számolni, hány projektet finanszíroztunk, kizárólag közvetlen vízpartit, ezek azonnal elkeltek. Az ingatlanpiaci boom sem az ország teljes területét lefedő jelenség, 80-90 százalékban Budapestre fókuszáló folyamat. Egy-két vidéki nagyvárosban láttunk hasonló jeleket, de úgy érezzük, a piaci igény is alapvetően Budapestre koncentrál.

A kereskedelmi ingatlanoknál is lassulás a prognózis?

Nem, ott lendület van. Az egy sokkal stabilabb piaci szegmens, az ipari fejlődés szabad szemmel látható Magyarországon, úgyhogy ebben sokkal hosszabb ideig pozitív kifutást látok. A Takarékcsoport nem egy nemzetközi hitelintézet, emiatt nekünk nehezebb multinacionális cégekhez közvetlenül bejutni. De elég sok olyan ipari ingatlant finanszírozunk, ahol ilyen cégek a hosszú távú bérlők, így végső soron a multinacionális cég rizikóját futjuk. Ily módon erősítjük a portfóliónkat. A válságot követően évekig nem voltak fejlesztések ezeken az irodaterületeken, az üresedési ráták a 15-20 százalékos szintről 5 százalék közelébe csökkentek. Ez azt jelenti, hogy ha ma valaki Budapesten „A” kategóriás irodát szeretne bérelni vagy vásárolni, erre nincs lehetősége. Ugyanez igaz az autópályák melletti logisztikai központokra, ipari csarnokokra. Úgy véljük, annak érdekében, hogy a piaci kereslet megtalálja a hozzá passzoló kíná-

latot, jövőre jelentős bővülés várható e piacon. Míg a társasházi projektek a bankok számára rövid távú finanszírozást jelentenek, addig az iroda- vagy a logisztikai fejlesztéseknél hosszú együttműködésre van szükség a fejlesztőkkel.

Miben erősebb a Takarékcsoport? Iroda, retail, hotel, alternatív beruházások?

Felsorolta a portfóliónkat. Jelenleg még magas a lakásprojektek aránya, de a jövőben ennek csökkenésére és az ipari, kereskedelmi szegmens részesedésének a növekedésére törekszünk, mivel ebben látunk nagyobb üzleti potenciált.

Tovább szárnyal a befektetési piac

BÁR AZ INGATLANBEFEKTETÉSI VOLUMEN 2018 ELSŐ FELÉBEN JELENTŐSEN MEGTORPANT, A PIACBA VETETT BIZALOM ÉS A POZITÍV HANGULAT TOVÁBBRA IS TÖRETLEN. MÉG MINDIG A HAZAI BEFEKTETŐK URALJÁK A PIACOT, DE EGYRE ERŐTELJESEBBEN TÉRNEK VISSZA A NEMZETKÖZI BEFEKTETŐK ANNAK KERESKEDELMI INGATLAN SZEGMENSÉBE. AZ IRODAPACOT, AZ IPARI ÉS LOGISZTIKAI INGATLANPIACOT, VALAMINT A KISKERESKEDELMI PIACOT VETTÜK GÓRCSÓ ALÁ.



INGATLANBEFEKTETÉSI PIAC

Bár az ingatlanbefektetési volumen 2018 első felében jelentősen megtorpant, 40 százalékkal csökkent az előző év azonos időszakához viszonyítva, a piacba vetett bizalom és a pozitív hangulat továbbra is töretlen. A második fél év néhány jelentős tranzakciója, mint a Mill Park és Alkotás Point irodaházak, illetve a MOM Park és Mammut bevásárlóközpontok eladása jelentősen emelni fogják az éves volument, ezzel kompenzálva a gyenge évkezdést. Befektetési szempontból elmondható, hogy továbbra is erős a kereslet a jó minőségű és elhelyezkedésű irodaházak iránt, s e kategória kínálata a legjelentősebb volumenű, míg a kiskereskedelmi és logisztikai ingatlanoknál korlátozott a választék. Emellett élénk a kereslet a fejlesztési telkek iránt.

A hozamok a prémium irodáknál a tízéves szint alatt vannak, közel azonosak a kiskereskedelmi ingatlanokéval, a 6 százalékos körüli határt súrolják. Az ipari és logisztikai ingatlanok is jelentős dráguláson mentek keresztül és az évek során 9 százalékhoz közeli hozamszintről 1,25 százalékpontot süllyedtek. Még mindig a hazai befektetők uralják a piacot, de egyre erőteljesebben térnek vissza a nemzetközi befektetők annak kereskedelmi ingatlan szegmensébe. Az irodatránzakciók között a második legnagyobb volumenű az volt, amelyben a Takarékszövetkezetek Csoportja által kezelt Torony Ingatlan Befektetési Alap megvásárolta az Alkotás Point irodaházat. A vagyonkezelő egy erős bérleti körrel rendelkező, stabil műszaki alapokon álló, a piacon már bizonyított terméket kere-

sett, így esett a választása az ikonikus belbudai, 25 000 négyzetméteres irodaházra.

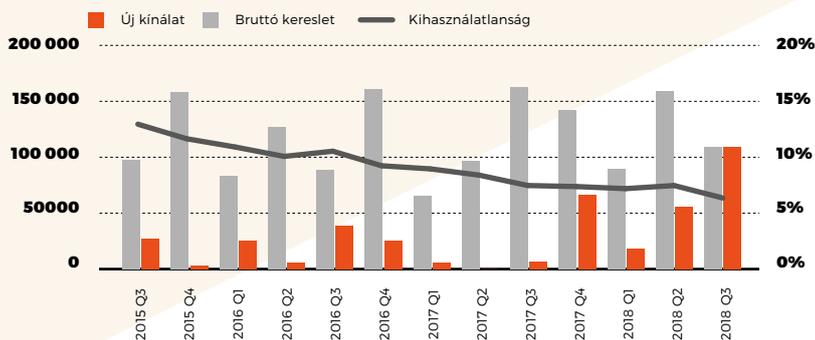
IRODAPAC

A fejlesztési aktivitás emelkedése mérhető adatokkal szolgál, a 2018 első három negyedévében átadott 9 új épület összesen 185 ezer négyzetméter irodaterülettel megduplázta a teljes 2017-es új irodakínálatot.

A legnagyobb új, elkészült épület a Telekom-székház közel 59 ezer négyzetméterrel. Az alpiacokat vizsgálva az új fejlesztések tekintetében a Váci úti irodafolyosón tapasztalható a legnagyobb aktivitás, ott több mint 70 ezer négyzetmétert adtak át ebben az évben. Ugyanakkor négyzetméterek alapján a Telekom-székház és a Mill Park Dél-Pest irányába vitte az új kínálat felét.

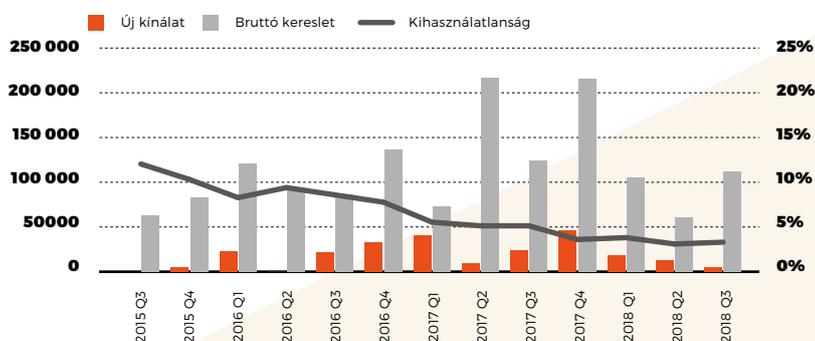
Kereslet, kínálat (m²) és kihasználtság (%) az irodapiacon

Forrás: BRF



Kereslet, kínálat (m²) és kihasználtság (%) az ipari ingatlanok piacán

Forrás: BRF



A fejlesztési volument vizsgálva elmondható, hogy az előbbi két pesti régió további erősödése várható, a budai oldalon pedig a déli rész fog jelentősen hozzájárulni az új kínálathoz. Elemzők szerint közel félmillió négyzetméter irodaterület áll jelenleg fejlesztés alatt a fővárosban. Az építőipar jelenlegi feszített helyzetét vizsgálva felmerülhet a kérdés, hogyan lesznek az új irodaterületek jövedelmezők? A válasz az, hogy amennyiben a kereslet továbbra is aktív marad, és az előbérletek elviszik az új épületek irodaterületeit, a bérleti díjak további emelkedésére lehet számítani az „A” kategóriás irodapiacra.

A Budapesti Ingatlan Tanácsadók Egyeztető Fóruma (BRF) legutóbbi jelentése szerint az üresedési ráta tovább csökkent, és 2018 harmadik negyedévében 6,4 százalékon állt.

IPARI ÉS LOGISZTIKAI INGATLANPIAC

Fejlesztési volumenben ez a szegmens is erősödést mutat, előbérleti szerződés alapján több mint 100 ezer négyzetméter épül. A rak-

tározásban érdekelt vállalatoknak nehezebb a jelenlegi körülmények között költözni vagy akár bővíteni. A BRF harmadik negyedéves elemzése alapján a kihasználatlanul álló területek aránya 3,5 százalék. Az üresedési mutatóval és stagnáló kereslettel párosul az építőipari erőforrás hiánya és árnövekedése, amely a built-to-suit típusú fejlesztések bérleti díjait is jelentős megdobhatja.

KISKERESKEDELMI PIAC

A kiskereskedelmi forgalom 2014 óta tartó folyamatos növekedésének háttérében a fogyasztói bizalom erősödése és a javuló munkaerőpiaci tendenciák állnak. Mindezen tényezők hatással vannak az ingatlanpiacra is, és elindult egy új, jelentős plázafejlesztés: az Etele Plaza nyitása 2020-ban várható. Emellett két nagyobb bevásárlóközpont építése is előkészítési fázisban van (Mundo Center, Aquincum Központ). Az utóbbi években több első generációs bevásárlóközpontot építettek át, újtottak fel részlegesen, illetve pozicionáltak újra. Kiemelkedő lépésre a Shopmark veze-

Bérlői mix aránya a Shopmarkban (alapterület alapján, százalékban)

Forrás: Diófa Alapkezelő Zrt.



tősége szánta el magát, amikor Magyarországon először bezárt egy bevásárlóközpontot, hogy azt néhány hónap alatt szerkezetig visszabontsa, majd teljesen átépítve és modernizálva adja át a bérlőknek és vásárlóknak.

A kiskereskedelmi állomány Magyarországon megközelíti az 1 millió négyzetmétert, amely népességarányosan még mindig elmarad a közép-kelet-európai átlagtól. Míg Budapest jelentős kiskereskedelmi sűrűséggel büszkélkedhet, addig az ország vidéki városai visszafogottabb volument tudnak magukénak, ahol a piacot a strip mall típusú bevásárlóparkok uralják.

Az online kereskedelem egyre nagyobb részt szakít ki a kiskereskedelmi piacból, amely amelllett, hogy a logisztikai szektort erősíti, a bevásárlóközpontokra is hatással van. A bérlői és a vevői igények is átalakultak, számos márka képviselője új üzleti koncepciót dolgozott ki, ezzel illeszkedve az új trendekhez és optimalizálva a bérleti költségeket. A Shopmark tulajdonosát képviselő Diófa Alapkezelő Zrt. kiválóan felismerte, hogyan lehet a lojális bérlői körrel és új márkákkal egy friss, modern bevásárlóközpontot illeszkedő bérlői mixet kialakítani, és az átépítéssel növelni a bevásárlóközpont eredményességét. Mindennek sikere abban is mérhető, hogy az újraindítás előtt 90 százalék feletti az épület bérbeadottsága, 80 új üzletet alakítottak ki, és 10 vendéglátó egységben tölthetnek fel a vásárlók.

MAGYARORSZÁG ÉS A VILÁG ELSŐ SZÁMÚ KERESKEDELMI INGATLAN-TANÁCSADÓJA*

*A Euromoney 2018-as felmérése alapján



cbre.hu

+36 1 374 3040

office.hungary@cbre.com

CBRE

A VILÁG VEZETŐ INGATLAN-TANÁCSADÓJA

**AHOL MEGÁLMODHATOD
A KÖVETKEZŐ NAGY ÖTLETED.**

**AZ OTTHONOD.
AZ IRODÁD.
A TALÁLKOZÓHELYED.**

Lenyűgöző új városnegyed
közvetlenül a Duna mellett,
a Kopaszi-gát szomszédságában.



WWW.BUDAPART.HU

Fejlesztő:



Kivitelező:

