

Portfolio

INGATLAN

2017/4 990 FT

magazin

Az

50

*legbefolyásosabb
személy*

A MAGYAR

INGATLANPIACON



9 772498 588001

17004









8

ÚJ TREND VIHETI ELŐRE AZ IRODA- FEJLESZTÉSEKET

Több százezer négyzetméternyi irodaterület kerülhet átadásra a következő években Budapesten, jelentős részben annak köszönhetően, hogy a legnagyobb vállalatok egy épületbe csoportosítják tevékenységeiket.



83

TOVÁBB SZÁRNYAL A BEFEKTETÉSI PIAC

Az idei évben tovább folytatódott az ingatlanbefektetési piac dinamikus bővülése, az elmúlt években aktív szereplők további vásárlásokat hajtottak végre, miközben új szereplők is színre léptek. 2017 első három negyedévében összesen 1,3 milliárd euró értékben cseréltek gazdát kereskedelmi ingatlanok Magyarországon, így minden adott ahhoz, hogy az egész éves befektetési volumen meghaladja a tavalyi 1,7 milliárd eurót.



68

A KIVITELEZŐKÖN MÚLIK MINDEN

A kivitelezési költségek lassan az egekbe törnek, és a folyamatosan dráguló építőanyagok és emelkedő munkabérek miatt még nem is látszik a folyamat vége. A fejlesztőket azonban nemcsak a drasztikus költségemelkedés sújtja, hanem a kivitelezői hiány is.

8-14

Tovább szárnyal a befektetési piac

Újabb rekordok dőlhetnek meg

18-66

**Az 50 legbefolyásosabb személy
a magyar ingatlanpiacon**

68-71

A kivitelezőkön múlik minden

Kezükben a fejlesztések kulcsa

72-77

Portfolio konferenciák 2017

78-80

**A logisztika lehet
az e-kereskedelem igazi nyertese**

Még több raktár épülhet a nagyvárosi agglomerációkban

83-85

**Új trend viheti előre
az irodafejlesztéseket**

A cél, hogy egy épületben legyen a vállalat összes részlege

86-88

Fékeződik a piaci vágta

Lekerült a dobogóról Magyarország a lakások drágulásában

90-91

Mit hoz a jövő a lakáspiacon?

Tíz szakértő, tíz vélemény

92-94

Budapesten szinte már nincs kiadó üzlet

Hiába állnak sorba a nagy láncok





**THE RIGHT PROPERTY
AT THE RIGHT PLACE**



**blue
cube**

(+36 1) 429 50-50
www.bluecube.hu
office@simmoag.hu
Blue Cube, 1138 Budapest, Váci út 182.



SIMMO
H U N G A R Y



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

Felelős szerkesztő

Ditróy Gergely – ditroy@portfolio.hu

Szerkesztő

Budai Ákos

Szerzők

Futó Péter, Madurovicz-Tancsics Tünde, Pásztor Roxána

Szerkesztőségi munkatárs

Barta Krisztina

Fotó

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 kapcsolatos 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. Eppen ezért felhívjuk tisztelt olvasóink figyelmét, hogy ha a megjelent hírek, információk alapján gazdasági, pénzügyi döntést kívánnak hozni, úgy előzőleg az információk megfelelőségét, valóságtartalmát ellenőrizzék. A megjelenő információk esetleges valótlanosságából, pontatlanságából eredő károkért a NET Média Zrt. mindennemű felelősségét kizárja.

Ditróy Gergely

felelős szerkesztő

ditroy@portfolio.hu



2017 NEM OKOZOTT CSALÓDÁST!

2017-ben nagyon komolyan pörgött fel a hazai ingatlanpiac, és ez csak a kezdet. A következő 2-3 évben újra a válság előtti piaci hangulatot tapasztalhatjuk majd, de másképp. Sokkal tudatosabb és kontrolláltabb módon. Biztonságosabban. Átadás átadás hátán, induló fejlesztések, költözések, újrapozicionálások, élénk befektetői és finanszírozói aktivitás, új korszakra lépő munkahelyi megoldások, üzemeltetést és energiahatékonyságot segítő technológiák, melyek alapjait az elmúlt években és idén rakta-rakja le a hazai, valamint a nemzetközi ingatlanpiac.

Lila köd azonban nem szállhat és nem is szállhatott le ránk, hiszen a hosszú ideig húzódó ínséges évek után a gyors felívelés rögtön újfajta kockázatokat is hozott. Az építőipari kapacitással és munkabérekkel kapcsolatos problémák teljesen új színt adtak a mámorosra tervezett felfelé ívelő piaci ciklusnak. De lehet, hogy éppen ez tesz jót? Az építőipar korlátai segítenek elkerülni azt a hibát, hogy újra megjelenjenek a kevésbé megalapozott üzleti tervekkel is újukra induló fejlesztések? Lehetőséges. Közben azonban minden drágul, ami a már véglegesített és jóváhagyott projektek egy részét – legyen az új fejlesztés, finanszírozás, befektetés vagy egy nagy bérlő költözése – is újratervezésre kényszeríti.

Ha már nagy bérlők, akkor nem mehetünk el szó nélkül a székházépítési láz mellett. A legnagyobb hazai cégek hivatalosan is bejelentették nagyívű terveiket, és a Telekom után a Mol és az OTP is nyilvánosságra hozták a koncepciókat. Ám ez csak egy kis szelete a hatalmas kapacitást lekötő állami és önkormányzati beruházások (sportlétesítmények, infrastruktúra, erőmű, kórházak, iskolák stb.) mellett jelenleg virágzó piaci fejlesztéseknek. A következő néhány évben több tízezer új építésű lakás, félmillió négyzetméternél is több modern irodaterület, ezernél is több 4 és 5 csillagos szállodai szoba, óriási logisztikai és ipari csarnokok, valamint komplex városközpontok kerülnek várhatóan átadásra. Mi ez, ha nem az aranyévek?

A megújuló és átalakuló terep pedig új szereplőket is hozott a hazai ingatlanpiac forgatagába. Az 50 legbefolyásosabb hazai ingatlanpiaci szereplő között természetesen megtalálhatjuk stabilan a legnagyobbakat, akik a válság alatt is évekig aktívak tudtak maradni mint a legprofibb fejlesztők, akik mellé mára új versenytársak zártak fel, a nehéz időkben is rendíthetetlen tanácsadók, az egyre „éheesebb” finanszírozók, a biztonságot a magas hozammal vegyítve vadászó befektetők vagy a rendszer hatékony fenntartásában komoly szerepet vállaló üzemeltetők. A sort hosszan folytathatnánk, de tegye ezt meg inkább ez a kiadvány, melyben az év legfontosabb piaci eseményei mellett megtudhatják, hogy kik most azok a szereplők, akik a leginkább befolyásolják a piaci történéseket. Ugyanakkor ma senki nem mehet el szó nélkül az építőiparban uralkodó kapacitáshiány mellett, ezért úgy véljük, hogy

**2017-BEN AZ ÉV LEGBEFOLYÁSOSABB
INGATLANPIACI SZEREPLŐJE NEM MÁS,
MINT AZ ÉPÍTŐIPARI MUNKÁS.**

SZAKÉRTELEM ÉS ÉRTÉKTEREMTÉS

Ingatlanfejlesztés és -befektetés
Ingatlanszolgáltatások

www.wing.hu

WING

TOVÁBB SZÁRNYAL A BEFEKTETÉSI PIAC

ÚJABB REKORDOK DŐLHETNEK MEG

BUDAI ÁKOS

A 2017-ES ÉVBEN TOVÁBB FOLYTATÓDOTT AZ INGATLANBEFEKTETÉSI PIAC DINAMIKUS BŐVÜLÉSE, AZ ELMÚLT ÉVEKBEN AKTÍV SZEREPLŐK TOVÁBBI VÁSÁRLÁSOKAT HAJTOTTAK VÉGRE, MIKÖZBEN ÚJ SZEREPLŐK IS SZÍNRE LÉPTEK. 2017 ELSŐ HÁROM NEGYEDÉVÉBEN ÖSSZESEN 1,3 MILLIÁRD EURÓ ÉRTÉKBEN CSERÉLTEK GAZDÁT KERESKEDELMI INGATLANOK MAGYARORSZÁGON, ÍGY MINDEN ADOTT AHHOZ, HOGY AZ EGÉSZ ÉVES BEFEKTETÉSI VOLUMEN MEGHALADJA A TÁVALYI 1,7 MILLIÁRD EURÓT.



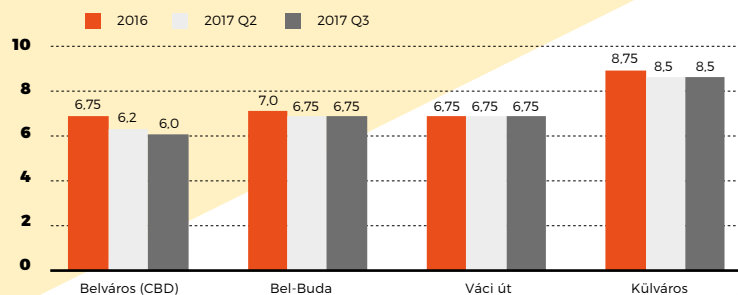
A LEGNAGYOBB ÜGYLETEK

Bár darabszámot tekintve kevés kiskereskedelmi ingatlan cserélt gazdát 2017-ben, az év legnagyobb volumenű tranzakciói ebben a szegmensben valósultak meg. Az első negyedévben egy magyarországi, csehországi, lengyelországi és romániai bevásárlóközpontokból – összesen 11 kereskedelmi ingatlanból – álló portfóliót vásárolt meg a CPI Property Group a CBRE Global Investors által kezelt alapoktól. A portfólió magyarországi elemei a budapesti Pólus Center és Campona bevásárlóközpontok, egy Andrásy úti ingatlan, valamint egy zalaegerszegi és egy nyíregyházi Interspar áruház. A mintegy 170 millió euró értékű tranzakció következtében a CPI Magyarországon 202 ezer négyzetméterről 315 ezer négyzetméterre bővíti portfólióját, ami több mint 60 százalékos növekedést jelent, összértéke pedig eléri a közel 500 millió eurót.

Az év másik nagy befektetési piaci híre is egy bevásárlóközpontoz kapcsolódik, a NEPI Rockcastle 275 millió eurós vételáron vásárolta meg az Arena Plaza bevásárlóközpontot a Symmetry Arena Ingatlankezelő Kft.-től. A mintegy 6,2 százalékos hozamszint mellett lezárult tranzakció jelöli a dél-afrikai tőke régóta várt magyarországi megjelenését. A magát a közép-európai kiskereskedelmi ingatlanpiacon megkerülhetetlen szereplővé kinövő NEPI Rockcastle egy szomszédos, közel 22 ezer négyzetméteres telket is megvásárolt 2,5 millió euróért a Plaza Centerstől, vélhetően azért, hogy biztosítsa

Hozamszintek a budapesti prémium irodapiacon (%)

Forrás: Cushman & Wakefield



egy esetleges későbbi bővítés lehetőségét. Mindemellett kisebb tranzakciók is lezárultak a kiskereskedelmi piacon, tavasszal az OTP Ingatlanbefektetési Alap megvásárolta a Futureal Csoporttól a Csepel-sziget legnagyobb bevásárlóközpontját, a 23 600 négyzetméteres Sziget Centert.

ADJÁK-VESZIK AZ IRODÁKAT

Az irodabefektetési piacot a magyar alapok dominálták 2017 első negyedévében. Az OTP Ingatlan Befektetési Alapkezelő Zrt. az év elején kötött szerződést a belga Atenor által fejlesztett Váci Greens irodakomplexum közel 25 ezer négyzetméteres B épületének megvásárlására. Ez az épület volt az első, amely a január közepén indult OTP Prime Ingatlanbefektetési Alap portfóliójába került. Néhány héttel később újabb prémium pesti irodaházzal bővült az alap, a Futureal által fejlesztett, frissen átadott,

több mint 25 ezer négyzetméter alapterületű Corvin Skypark irodaház került a magyar befektető tulajdonába.

A Váci Greens komplexum 15 700 négyzetméteres A épületét egyébként szintén magyar befektetőtársaság vásárolta meg idén februárban, a 18 500 négyzetméteres C épület pedig a szlovák IAD Investments csehországi leányvállalatának, a ZFP Investments-nek a tulajdonába került még tavaly decemberben. A belga fejlesztő összesen 141 millió eurót keresett a három épület eladásával.

Az Erste Ingatlanalap is vásárolt 2017-ben, mégpedig a Bel-Budán található, 18 ezer négyzetméteres Krisztina Palace irodaházat. A Krisztina Palace az Union Investment utolsó magyarországi tulajdona volt, az eladás óta a cég már nem rendelkezik magyarországi ingatlanokkal a portfóliójában. A tranzakcióhoz kapcsolódó árat a cég nem



INTEGRÁLT LÉTESÍTMÉNY GAZDÁLKODÁS

STRABAG
TEAMS WORK.

PROPERTY MANAGEMENT

Bérleti szerződések kezelése
Üzemeltetési költségek kezelése
Ingatlan- és ingatlannal kapcsolatos adók kezelése és beszedése
Biztosítási kárigények és helyreállítási költségek benyújtása és ügyintézése
Bérleti szerződések meghosszabbítása, újratárgyalása, lemondása
Marketing támogatás
Bérlő által megvalósítandó változtatások ütemezése
Összes bérlői garancia kezelése
Ügyfél által fizetendő összes számla jóváhagyása
Adatszoba

MŰSZAKI LÉTESÍTMÉNYGAZDÁLKODÁS- TFM

Épületfenntartás, üzemeltetés
Épületgépészet, karbantartás
Hibamenedzsment, 0-24 Call Center, épületfelügyelet biztosítása
Energiagazdálkodás, energiaaudit
Szünetmentes áramellátás és légtechnika
Adat és szerverpark-, telefonközpont üzemeltetés
Tornyok, antennatartók karbantartása
Károsanyag-mentesítés és hulladékkezelés
Tűzvédelem, biztonságtechnika
Saját fejlesztésű CAFM szoftver (SMBS)

Stratégia

Ingatlan terv és költségvetés ellenőrzése, jelentéskészítés
Adatkezelés és biztonság
Szolgáltatások megtendereztetése és ellenőrzése
Épület- és bérlőfelügyelet
Likviditás- és pénzkezelés, könyvelési szolgáltatások
Építési és felújítás munkálatok menedzselése, projektfejlesztés
Bérbeadási stratégia és -szolgáltatások
Követeléskezelés

Épülettakarítás

Biztonsági szolgálat / őrzés-védelem
Porta és recepciószolgálat
Kártevőirtás
Külső területek gondozása / kertészeti szolgáltatás
Hó- és síkosság mentesítés
Környezetvédelmi szolgáltatások

ASSET MANAGEMENT

INFRASTRUKTÚRÁLIS ÜZEMELTETÉS – IFM

RICS nemzetközi szabványainak megfelelő működés

ISO 9001 - 14001 - 27001 szabványoknak megfelelő működés



Növekvő optimizmus

Az RICS (The Royal Institution of Chartered Surveyors) számos ország kereskedelmi ingatlan-piacát vizsgálva negyedévente felmérést készít RICS Commercial Property Monitor címmel. A kutatás célja, hogy egy összehasonlítható mérőszámot állítson fel a kereskedelmi ingatlanok piacán aktuálisan uralkodó hangulatot tükrözve mind a befektetési, mind a bérbeadási oldal vonatkozásában. Mindkét összesítő index – a bérlői hangulatindex (Occupier Sentiment Index, OSI) és a befektetői hangulatindex (Investment Sentiment Index, ISI) – a negyedéves piaci helyzetről ad képet. Minél magasabb az index értéke a pozitív tartományon belül, annál jobb a kilátások a piaci trendeket tekintve.

2017 második negyedévében az RICS befektetői hangulatindexe rekordszintre (+48) emelkedett Magyarországon, jól mutatva a befektetési piacon uralkodó pozitív hangulatot. Ugyan a harmadik negyedévben marginálisan csökkent (+46) a mutató, továbbra is régiós szinten kiemelkedő bővülésről beszélhetünk a befektetési piacon.

Az elmúlt negyedévek során a piac mindhárom szegmensében (iroda, kereskedelmi, ipari) a befektetői érdeklődés növekedéséről számoltak be a szakértők, a legnagyobb mértékű bővülést az irodapiacra regisztrálták. A befektetési termékek kínálata a harmadik negyedévben összességében nőtt, bár az Arena Plaza eladásának köszönhetően a kiskereskedelmi szegmensben a kínálat csökkenésére került sor.

A befektetői érdeklődés mindeközben mind a hazai, mind a külföldi szereplők részéről stabilan növekszik. Az RICS által megkérdezett szakértők 95 százaléka számít új befektetők belépésére a következő évben a magyar piacon, abban pedig minden válaszadó egyetértett, hogy növekedni fog a hazai és a régiós országokból érkező befektetők súlya.

További optimizmusra ad okot, hogy a felmérés kitöltőinek 76 százaléka szerint a harmadik negyedévben javultak a finanszírozási feltételek a hazai kereskedelmi ingatlan-piacon.

Az RICS által megkeresett szakértők többsége (53 százalék) úgy gondolja, hogy jelenleg továbbra is az ingatlanpiaci ciklus felfelé ívelő szakaszában vagyunk. Ugyanakkor egyre többen – a második negyedévben mért 26 százalékkal szemben 35 százalék – gondolja úgy, hogy rövid időn belül elérjük az aktuális ciklus tetőpontját. Az ingatlanértékelés témakörében adott válaszok is arra utalnak, hogy egyelőre a jelenlegi ciklus felfelé ívelő szakaszában tartózkodik a piac. A megkérdezettek közel 65 százaléka szerint megfelelően árazott a piac, több mint 25 százalék véleménye szerint még mindig alulárzottak a kereskedelmi ingatlanok, és alig 10 százalék gondolja úgy, hogy a piac mára túlárzottá vált.

közölte, de az Uni Immo Global legutóbbi éves beszámolójában a Krisztina Palace-t 40 millió euróra értékelte.

A második negyedévben még további két irodaház cserélt gazdát. Az MNB által létrehozott Pallas Athéné Alapítványok tulajdonába került az Andrassy út 40–42. szám alatti, jelenleg üresen álló épület, melyben korábban irodák és kiskereskedelmi üzletek működtek. A tranzakció értéke mintegy 15 millió euró volt.

Az elmúlt év egyik legaktívabb új belépője, az M7 Real Estate CEREF I névre hallgató, közép-európai befektetésekre létrehozott alapja 20 millió euró értékben vásárolt ingatlanokat Magyarországon az év első felében. A cég hazai portfóliója a közel 11 ezer négyzetméter alapterületű budapesti Liget Center irodaházzal és egy 24 500 négyzetméteres gödöllői ipari ingatlannal bővült.

A harmadik negyedévben három jelentős tranzakció zárult le az irodapiacra. Az Europa Capital két belvárosi irodaháztól vált meg, az összesen 26 ezer négyzetméter alapterületet magukban foglaló Kálvin Square és a CityZen irodaházakat a KGAL, egy független európai vagyoni és befektetési alapkezelő vásárolta meg, intézményi befektetői megbízásból. A portfólió együttes értéke mintegy 60 millió euró volt.

Szintén nemzetközi befektető kezébe került az Eiffel Palace irodaház, melyet három év alatt másodszor értékesítettek, mindkét alkalommal a hazai ingatlanpiaci környezethez viszonyított legjobb hozammal. A Magyar Nemzeti Bank három éve, 2014 augusztusában közvetlenül az ingatlan fejlesztő Horizon Development Kft.-től vásárolta meg az épületet 45,3 millió eurós áron, 6,5 százalékos körüli hozamon, majd 2017 augusztusában 53,8 millió euróért, közel 20 százalékos haszonnal, 5 százalékos körüli hozamon adta el a luxemburgi székhelyű Corpus Sireo Real Estate befektetési alapnak. Az Eiffel Palace a hazai irodaházakkal történő összehasonlításban minden idők legalacsonyabb hozamát éri el, vagyis arányaiban a legmagasabb áron került értékesítésre.

Végezetül még érdemes megemlíteni az OTP Ingatlanbefektetési Alap legutóbbi vásárlását. A WestEnd bevásárlóközponttal szemben található 26 ezer négyzetméteres West End Business Center irodaház a Wing Zrt., a



AGORA
BUDAPEST

Offices. Community. Fun.

www.agorabudapest.com

 [agorabudapestoffices](https://www.facebook.com/agorabudapestoffices)

+36 1 238 0359

hbreavis

Morgan Stanley Real Estate Investing és a CC Real alkotta konzorcium tulajdonából került a magyar befektetőhöz. A vételár becslések szerint meghaladta a 72 millió eurót.

A LOGISZTIKA MÉG MINDIG VONZÓ

A logisztikai piacon is komoly aktivitást mutattak a legnagyobb magyarországi szereplők. A Prologis januárban megvásárolta a Szigetszentmiklós ipari területén található M0 Central Business Parkot, az eladó az IDI Gazeley volt. A két új csarnok és további fejlesztés révén a tíz épületből álló Prologis Park Budapest-Sziget területe mára meghaladja a 200 ezer négyzetmétert.

A március sem telt eseménytelenül az ipari ingatlanok piacán. A Diófa Alapkezelő Magyar Posta Takaréktörvényi Alapjának ingatlanportfóliójába került az előzőleg a Wing Zrt. tulajdonában álló Dél-pesti Üzleti Park. A 34 400 négyzetméteres IX. kerületi városi logisztikai létesítmény 90 százalékos bérbeadottsággal rendelkezik, a tranzakció értéke megközelítette a 9 milliárd forintot. Az alapkezelő által kezelt négy ingatlanalap alig három év alatt 330 millió euró értékben valósított meg ingatlanbefektetési tranzakciókat, jelenleg 270 ezer négyzetméteres ingatlanállománnyal rendelkezik.

Az 57 800 négyzetméteres Rozália Park májusban nyélbe ütött megvásárlásával tovább folytatta a CTP magyarországi terjeszkedését. A korábban a Challenger tulajdonában lévő logisztikai park közvetlenül az M1-es autópálya mellett fekszik. A magyar piacra két éve belépett CTP a tavalyi évben vásárolta meg a szomszédos Westlog parkot, melyet CTPark Budapest West névre kereszteltek.

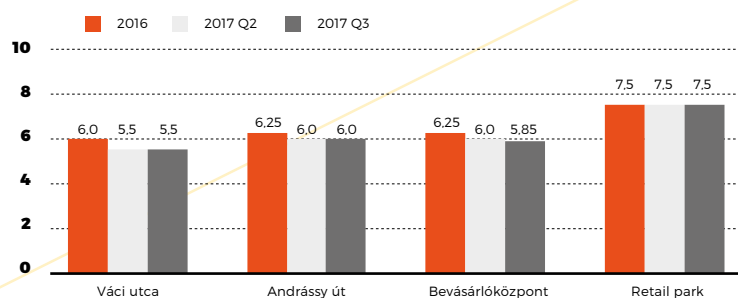
Az Appennin júliusban vásárolt meg egy teljes kihasználtságú autópálya ingatlant Budapesten. A Váci út és a Megyeri út kereszteződésében található 2300 négyzetméteres ingatlan bérlője a Budapest Autószalon autókereskedés, valamint a Carglass hazai központja.

A Wing Zrt. eladóként is megjelent a piacon. A vállalat nyár végén bővítette portfólióját a Megyeri híd lábánál, az M0-ás körgyűrű mellett elhelyezkedő Európa Center Üzleti és Logisztikai Park megvásárlásával. A tranzakcióval a 75 ezer négyzetméteres



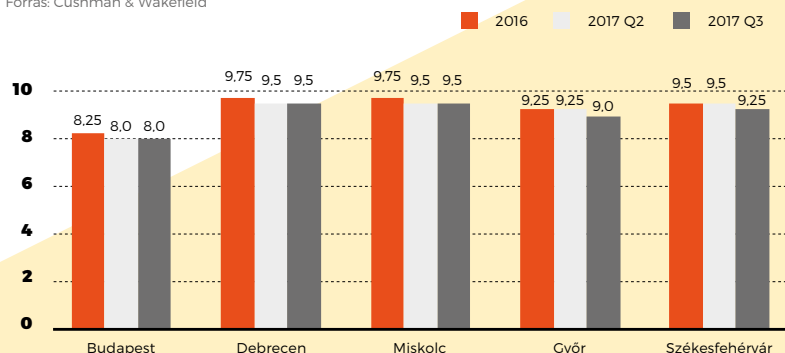
Hozamszintek a budapesti prémium kiskereskedelmi piacon (%)

Forrás: Cushman & Wakefield



Hozamszintek a magyarországi prémium ipari ingatlan-piacon (%)

Forrás: Cushman & Wakefield



központ elnevezése is változott, Login Business Park néven működik tovább.

Az október ismét a CTP hónapja volt, a cég megvette a Nokia korábbi, 53 ezer négyzetméteres épületét a 137 ezer négyzetméteres komáromi ipari park területén.

Az év legjelentősebb logisztikai szekciója ugyanakkor nem az itt felsorolt szereplőkhöz köthető. Egy pán-európai tranzakció keretében kilenc magyarországi ingatlan is gazdát cserélt, amikor a Blackstone összesen 12,25 milliárd euróért értékesítette Logisor nevű európai logisztikai platformját a kínai China Investment Corporation részére.

MÉG NINCS VÉGE

A JLL információi szerint az év hátralevő részében további jelentős tranzakciók zárulhatnak le, várhatóan gazdát cserél egy nagyobb logisztikai portfólió, egy vezető ötcsillagos hotel és több irodaház is. Az, hogy sikerül-e a 2017-es évet a tavalyinál magasabb ingatlanbefektetési volumennel zárni, természetesen nagyban függ attól, hogy pontosan mely adásvételeket sikerül még az év vége előtt lezárni, és melyek tolnak át 2018-ra, ami ugyancsak erős évről ígérkezik a magyarországi befektetési piacon.

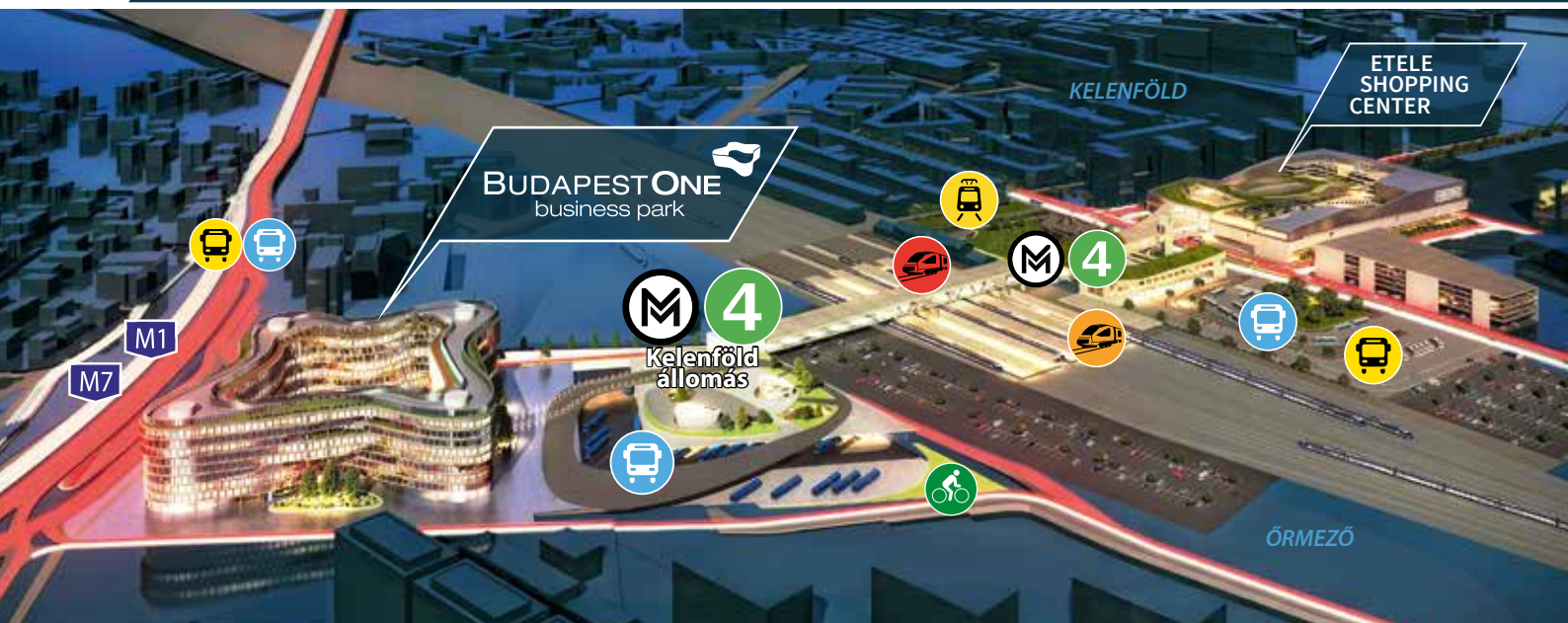


ÚJ LÉPTÉK A BUDAPESTI IRODAPIACON!

FUTUREAL

EURÓPA EGYIK LEGJELENTŐSEBB
INGATLANFEJLESZTŐJE

BUDAPEST ONE
business park



BUDAPEST ONE Business Park • XI. ker. Kelenföld-Órmező városrehabilitáció helyszínén

- BUDAPEST LEGÚJABB KÖZLEKEDÉSI CSOMÓPONTJÁBAN
- KÖZVETLEN AZ M4-ES METRO KELENFÖLDI ÁLLOMÁSÁNÁL
- KORLÁTLAN NÖVEKEDÉSI LEHETŐSÉGGEL
- TELJES KÖRŰ SZOLGÁLTATÁSOKKAL (VENDEGLÁTÁS, SPORT)

• KIVÁLÓ LÁTHATÓSÁGOT BIZTOSÍTVA
VALÓSUL MEG A FUTUREAL ÚJ IRODAPARKJA

- TOTAL GLA: **65,000 M²**
- TERVEZETT ÁTADÁS: **2019.**

BÉRBEADÁS: +36 70 680 99 33

TOVÁBBI INFORMÁCIÓ: WWW.FUTUREALGROUP.COM

THE OFFICE SPECIALIST IN CENTRAL EUROPEAN CAPITALS.





VIENNA • BERLIN • FRANKFURT • MUNICH • WARSAW • PRAGUE • BUDAPEST • BUCHAREST



Many factors make the critical difference in the quality of workplaces and company sites. That's why CA Immo provides office environments that underpin your company's aspirations to leadership. As a specialist in office properties in the big cities of Europe, we set the standard.

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

 **CA IMMO**
 URBAN
 BENCHMARKS.

Az 50 legbefolyásosabb személy a magyar ingatlanpiacon



A HOGY ÉLÉNKÜL AZ INGATLANPIAC, ÚGY ÉLÉNKÜL A PIACI FOLYAMATOKAT BEFOLYÁSOLÓ SZEREPLŐK KÖRE. UGYAN MÉG CSAK MÁSODIK ALKALOMMAL KÉSZÜLT EL A HAZAI INGATLANPIAC IPARÁGI TOPLISTÁJA, ENNYI IDŐ IS ELÉG VOLT AHHOZ, HOGY LÁTVÁNYOS MOZGÁSOKAT LÁTHASSUNK. AZ ÚJ BEFEKTETŐK ÉS FEJLESZTŐK, VALAMINT A KLASSZIKUSNAK SZÁMÍTÓ SZEREPLŐK MELLETT PEDIG IDÉN ELENGEDHETETLEN VOLT KÜLÖN MEGEMLÍTENI AZ ÉPÍTŐIPAR NAGYÁGYÚIT IS. A LISTA CSAK PILLANATNYI LENYOMAT. JÖVŐRE IS ÚJRAOSZTJUK A HELYEKET.



Ádány Tamás

NEM CSAK BUDAPESTEN FEJLESZT LAKÁSOKAT

ÁDÁNY TAMÁS 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. elkezdte a tavaly beharangozott fejlesztéseinek megvalósítását, jelenleg négy budapesti és két vidéki projekten dolgozik. A budai oldalon az I. kerületi Toldy 19 fejlesztésével a cég a luxusigényeket megcélózva építi fel 21 lakásos társasházát. A II. kerület belvárosi részén elhelyezkedő Csalogány 43 közel száz lakásával szintén a magasabb igényű vásárlókat célozza, a legnagyobb fejlesztés pedig a XI. kerületi Tetris ház lesz, ahol 267 lakás épül. Pesten a X. kerületben fejleszt a cég, ott a Somfa Liget hatodik ütemét jelentették be.



Az OTP Ingatlan Zrt. azon kevés fejlesztők egyike, amelynek vidéken is vannak beruházásai. A fizetőképes keresletre építve a legdrágább megyeszékhelyen, Győrben kezdett bele a cég egy 201 lakásos tár-

sasház építésébe. Az itt készülő lakások többsége másfél-kétszobás, 43 és 65 négyzetméter közötti alapterületű lesz, de a legfelső szinteken panorámás, tetőteraszos lakásokat is kialakítanak. A másik vidéki helyszín Balatonlelle, ahol egy 151 lakásos vízparti fejlesztéssel várja a nyaralóvásárláson gondolkodókat a cég.

Az ingatlanpiaci szakember a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen diplomázott, majd a PricewaterhouseCoopers-nél (PwC) kapott munkát, ahol könyvvizsgálattal, vagyonellenőrzéssel és ingatlan-tanácsadással kapcsolatos feladatokon dolgozott. Ezzel egyidőben a BME Mérnök-továbbképző Intézetében értékbecslő szakképesítést szerzett, majd a Raiffeisen és az FHB Banknál ingatlanfinanszírozással foglalkozott.

Andrea Sartori

SPORTTANÁCSADÁSBAN AZ ÉLEN

ANDREA SARTORI 1999-TŐL A KPMG KÖZÉP-KELET-EURÓPAI ingatlan-, szabadidő-, turisztikai és sporttanácsadási részlegének alapítója és vezetője, illetve 2015-től a cég globális sporttanácsadási részlegének irányítója. A KPMG vezető könyvvizsgáló, adó- és üzleti tanácsadó vállalat, amely ipárgspecifikus szolgáltatásokat nyújt, többek között a pénzügyi szolgáltatások, az infrastruktúra, az ingatlanpiac és a turizmus területén. Ingatlanpiaci tevékenységeik között szerepel a tanácsadói szolgáltatás a szállodák, irodaházak, kereskedelmi ingatlanok, fejlesztési területek, ipari ingatlanok, nagy értékű lakóingatlanok és ingatlanportfóliók fejlesztésére, ezek hasznosítására és finanszírozására egyaránt. A vállalat turizmus- és sportfejlesztés szektorának vezető tanácsadójaként Andrea Sartori már 23 éve

dolgozik a cég budapesti irodájában. Korábban Dél-Afrikában turizmusfejlesztési menedzserként végezte munkáját, az Afrikában és a Közép-Kelet-Európában eltöltött évek során több mint száz, ingatlanokkal kapcsolatos megbízást teljesített mintegy 35 különböző országban. Munkái között szerepelnek értékelések, piaci és pénzügyi megvalósíthatósági tanulmányok, fejlesztési projektek – mint irodák, kiskereskedelmi egységek, szállodák, apartmanok és golfpályák – megvalósítása. Ingatlanpiaci befolyása a golfpályatervező és a sportfejlesztések iránt érdeklődő ügyfeleinek (FIFA, AccorHotels, Hilton Hotels, GMR, Dubai World), illetve az eddigi, mintegy 150 általa menedzselt golfipari projektjének is köszönhető. Az elmúlt években többször is publikált sport témában, többek között



a sportot érintő döntéshozatali gyakorlatokról, az európai golfjátékok részesedési adatairól és a világhírű labdarúgócsapatok értékeléséről jelentek meg beszámolói.

Árendás Gergely

EGY ÚJ BUDAI VÁROSRESZ FEJLESZTŐJE



ÁRENDÁS GERGELY A PROPERTY MARKET KFT. ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA.

Olyan irodaházak fejlesztései kapcsolódnak a nevéhez, mint a Máriássy Ház 2005-ben átadott 9 ezer négyzetméteres loft irodája vagy a Corvinus Egyetem 2007-ben elkészült 50 ezer négyzetméteres új kampusza és a vele egybeépült Studium Irodaház. Tevékenységei közt említhető az Átrium Park 39 ezer négyzetméteres épülete, a Millenáris Parkban megépült három irodaház, a 2010-ben átadott Allianz székház 18 ezer négyzetméteres fejlesztése, a VPOP Irodaház 14 ezer négyzetméteres épülete, valamint az Erzsébet tér 2014-es felújítása is.

A Market Építő Zrt. által 2015-ben alapított Property Market Kft. legfontosabb projektje a Kopaszi-gát mellett épülő BudaPart beruházás, melynek során összesen 550-600 ezer négyzetméternyi lakás, iroda és kiskereskedelmi egység épül fel a Lágymányosi-öböl mentén. A fejlesztés sajátossága, hogy ide tervezték felépíteni az ország eddigi legmagasabb, 120 méteres toronyházát. Az épület telkét azonban még a fejlesztés kezdete előtt megvásárolta a Mol a Property Market Kft.-től, így az olajcég saját fejlesztésként építheti fel az új székházat. A terület többi része továbbra is a Property Market Kft. tulajdona, ahol a lakóházak első két ütemét már hirdetik, és a

közelmúltban az építkezés is elkezdődött. A 8-10 év alatt megvalósuló városrész egy központi park köré épülő 100 és 300 lakásos társasházakból fog állni, de emellett több százezer négyzetméternyi iroda és egy Duna felé vezető sétálóutca is megvalósul, amely üzlethelyiségeknek ad majd helyet.

Árendás Gergely 1997-ben diplomázott az Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karán, 2006-ban az Oxford Brooks University képzésén MBA diplomát szerzett. 2007 óta a Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) tagja. 2008 és 2009 között ő töltötte be az Ingatlanfejlesztői Kerekasztal alelnöki, majd 2009 és 2013 között elnöki posztját, jelenleg felügyelőbizottsági tagja.

Az ingatlanpiaci szakember 1997 és 2001 között a budapesti Baker & McKenzie munkatársa volt, ahol ingatlanakvizíciós, finanszírozási és bérleti ügyekben jogi tanácsadással foglalkozott. 2001 és 2013 között, több mint 12 éven át volt a WING Zrt. irodafejlesztésekért és irodaportfóliáért felelős vezérigazgató-helyettese. 2013 szeptemberében a Hunguest Vagyonkezelő Zrt. vezérigazgatójává nevezték ki. A Property Market Kft.-t 2015. májusi megalapítása óta vezeti.

„A fejlesztés sajátossága, hogy ide tervezik felépíteni az ország eddigi legmagasabb, 120 méteres toronyházát a Mol beruházásában.”

Barta Zsombor

A FENNTARTHATÓSÁG ÚTJÁN

A MAGYAR KÖRNYEZETTUDATOS ÉPÍTÉS EGYESÜLETÉNEK (HUGBC) ELNÖKE

Barta Zsombor, aki emellett a Sentient Csoport fenntarthatósági üzletág-igazgatója. A szakember a jövőben egyre nagyobb hangsúlyt kapó épített környezet fenntarthatóságával foglalkozik évek óta Magyarországon és nemzetközi szinten is. Szakmai irányítása alatt került sor a Smart Budapest anyag kidolgozására a fővárossal közösen.



A Magyar Környezettudatos Építés Egyesülete 2009-ben jött létre. A szervezet célja, hogy elősegítse a környezetileg felelős és egyben megtérülő építkezési gyakorlatok elterjedését Magyarországon.

Az egyesület a nemzetközi World Green Building Council tagszervezete. Fő tevékenységei közé tartozik többek között a környezet-tudatos és fenntartható építést előmozdító építészeti szabályozás kidolgozása, a szakmai ismeretek minél szélesebb körben történő átadása, a szakemberképzés, illetve a zöld minősítési rendszerek megismertetése és elterjesztése.

Az eddigi években a HuGBC az építészeti szabályozás területén több mint 10 véleményt, javaslatot dolgozott ki, illetve náluk található a magyar zöld minősítésekkel rendelkező épületekről az egyetlen komplex adatbázis.

Biró Gergely

TOVÁBBRA IS A JELENTŐS BŐVÜLÉS ÚTJÁN

A DIÓFA ALAPKEZELŐ AZ INGATLANBEFEKTETÉSI PIAC egyik legaktívabb hazai szereplőjének számít az utóbbi években, a vezérigazgatói tisztséget Biró Gergely tölti be. A szakember aktív a szakmai közéletben is, jelenleg az alapkezelő társaságokat tömörítő szakmai szervezet (BAMOSZ) felügyelőbizottsági tagja.

Az Alapkezelő összesen 4 ingatlanalapot kezel, a magyar piacon az egyik legkeresettebb Magyar Posta Takarékszövetkezet Ingatlan Befektetési Alap (MPTIA) és a szintén nyilvános Diófa Ingatlan Befektetési Alap mellett két zártkörű, intézményi befektetők számára létrehozott ingatlanalapja is van, a Diófa TM-1 Ingatlan Befektetési Alap és a Torony Ingatlan Befektetési Alap. A Diófa Alapkezelő az egyik legaktívabb vásárlónak számított a hazai ingatlanpiacon az elmúlt



években. Biró Gergely októberi nyilatkozata szerint az általuk kezelt ingatlanportfólió 40 százalékát kiskereskedelmi egységek, 34 százalékát irodaingatlanok teszik ki, míg 22 százalékot ipari ingatlanok képviselnek.

Az Alapkezelő az elmúlt néhány évben megvette többek között a Buda Business Centert, a Skanska által fejlesztett Green House-t, az Infopark E és G épületét, valamint az Óbuda Gate és a V17 irodaházakat is, az Europark bevásárlóközpontot és a Zala Parkot, valamint az idei év márciusában a IX. kerületi Dél-pesti Üzleti Parkkal (DÜP) bővítette portfólióját egy 9 milliárd forintos tranzakció keretében.

Az Alapkezelő által kezelt vagyon a 2016-os üzleti év során 391,6 milliárd forintról 415,7 milliárd forintra nőtt, ami nagyrészt a Magyar Posta Takarékszövetkezet Ingatlan Befektetési Alap állományváltozásának köszönhető. A Diófa Alapkezelő a 2016-os évben rekordmagas, 1,6 milliárd forintos árbevételt és 732 millió forintos adózott eredményt ért el.

Bojár Gábor

PROGRAMOZÓI SIKEREK UTÁN INGATLANFEJLESZTŐI BABÉROK

BUDAPEST EGYIK LEGNAGYOBB IRODAPARKJA a Graphisoft Park, amelynek megálmodója és létrehozója Bojár Gábor. A szakember 1982-ben alapította meg a Graphisoftot, amely az egyik legnépszerűbb építész tervező program, az ArchiCAD megalkotója.

A vállalkozó 1998-ban hozta létre a Graphisoft Parkot a korábbi óbudai Gázgyár területén azért, hogy a cégcsoport számára megfelelő környezetben irodai helyszínt biztosítson. A későbbi években azonban nemcsak a cég telephelye lett az irodapark, hanem folyamatosan bővült. Az egyre szaporodó épületekbe más 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. Ugyanakkor nem csak irodák

találhatóak a területen, 2014-ben adták át az Aquincum Institute of Technology magánegyetem és az IBS épületét is.

A jelentős bővülést jól mutatja, hogy az 1998-as indulás után 8 év alatt, vagyis 2006-ra az új épületeknek köszönhetően a Park irodaterülete a 8 hektáros telken 33 ezer négyzetméteresre nőtt, mostanra pedig a teljes nettó iroda-, labor- és oktatás-terület már elérte a 61 ezer négyzetmétert. 2017 első negyedévében egy 5500 négyzetméteres iroda készült el a SAP igényei szerint, a második negyedévében pedig 2500 négyzetméternyi területet adtak át startup vállalkozások számára. A bővülés nem áll meg, jövőre egy újabb 12,5 ezer négyzetméteres alapterületű iroda készülhet el a déli fejlesztési területen. Ugyanezen a helyszínen még további 18 ezer négyzetméternyi



fejlesztésre van lehetőség, míg az északi fejlesztési terület és a műemléki terület további mintegy 36 ezer négyzetméternyi irodai és oktatási célú fejlesztést tehet lehetővé a jövőben.

Borbély Zoltán

A VÁCI ÚT IDEI LEGFŐBB ELADÓJA

AZ ATENOR A BRÜSSZELI TŐZSDÉN JEGYZETT INGATLANFEJLESZTŐ VÁLLALAT,

mely nyugaton Belgiumban, Luxemburgban és Franciaországban, keleten pedig Magyarországon és Romániában aktív. A cég magyarországi igazgatója Borbély Zoltán, aki a Váci út egyik legnagyobb fejlesztéséért felel. A szakember 2009-ben csatlakozott az Atenorhoz, korábban a GTC fejlesztési vezetőjeként dolgozott.

A belga fejlesztő 2007-ben lépett be a régióba, és azon kevés fejlesztők egyike volt, aki a válság kitörése után bele mert vágni egy spekulatív beruházás elindításába Budapesten. A cég első magyarországi fejlesztése, a Váci Greens eddig sikeresnek bizonyult, mind a három átadott épület bérlőkre talált, és értékesítésre került. A 2013-ban átadott, 15 700 négyzetméteres



A épületet egy magyar befektetőtársaság vásárolta meg idén februárban, a 18 500 négyzetméteres C épületet pedig a szlovák IAD Investments csehországi leányvállalata, a ZFP Investments ingatlanalap vette

meg még tavaly decemberben. Utolsóként a 24 700 négyzetméteres B épület került értékesítésre idén tavasszal, a vevő az OTP Ingatlan Befektetési Alapkezelő Zrt. által indított OTP PRIME Ingatlanbefektetési Alap volt. A belga fejlesztő összesen 141 millió eurót keresett a három épület eladásával. Már épülnek, illetve tervezés alatt állnak a következő ütemek is, a negyedik, D épület átadása 2018 elején várható. A teljes Váci Greens projekt hat irodaépületből áll majd, összesen mintegy 110 ezer négyzetméter irodaterülettel. A fejlesztőnek a Váci úton kívül is vannak tervei, idén nyáron megvásárolt ugyanis egy 19 ezer négyzetméteres telket a Hungária körúton, ahol négy irodaépület felépítésére van lehetőség, összesen 85 ezer négyzetméternyi bérbe adható területtel.

Demján Sándor

NAGY TERVEK A FIÓKBAN

DEMJÁN SÁNDOR, A LEGGAZDAGABB MAGYAROK KÖZÖTT SZÁMON TARTOTT, milliárdos nagyvállalkozó az ingatlanpiacon is nagy hírnévre tett szert, miután számos mérföldkönek számító ingatlanfejlesztés köthető a nevéhez.

1995-ben a már akkor is a Gránit Pólus nevét viselő cége építette meg a Bank Centert, majd ezt követte a hazai piac szempontjából szintén úttörőnek számító, amerikai mintára felépített első bevásárlóközpont, a Pólus Center. 1997-ben alakult meg a szintén Demján Sándor nevéhez köthető TriGranit Fejlesztési Zrt., a fejlesztések sora pedig a magyar ingatlanpiacon mérföldkönek számító WestEnd City Center felhúzásával folytatódott.

A következő években a TriGranit a nemzetközi piacra is belépett, és az elmúlt 15 év során

a régió egyik legnagyobb fejlesztőjévé vált, de belföldön is aktív maradt. Demján Sándor nevéhez köthető például a Milleniumi városközpont létrehozása. A 2015-ös év legnagyobb dobása volt a hazai ingatlan-



piacon a 600 millió eurós (több mint 180 milliárd forint) TriGranit-TPG tranzakció, amelynek során a TPG Real Estate 100 százalékos tulajdonosa lett a TriGranit integrált ingatlanplatformjának. Gránit Pólus néven ugyanakkor Demján Sándor cége tovább működik, megmaradt portfóliója is jelentős, közel másfél milliárd euró értékű ingatlan-csoportot jelent. A cég a tulajdonában álló vagyonelemek lehetséges értékesítése mellett a tőzsdei bevezetés lehetőségét is vizsgálja, egyúttal felmerült a szerb piacra lépés lehetősége, illetve akár hazai fejlesztésekre is sor kerülhet, amennyiben azt a számok alátámasztják.

Beépítik az ország legértékesebb telkét

SOKAK SZÁMÁRA OKOZOTT MEGLEPETÉST, AMIKOR 2015 NOVEMBERÉBEN A TRIGRANIT EGY 600 MILLIÓ EURÓS VAGYONELEMET ÉRTÉKESÍTETT AZ AMERIKAI TPG REAL ESTATE RÉSZÉRE. A KÖZÉP-KELET-EURÓPAI RÉGIÓ EGYIK LEGNAGYOBB INGATLANFEJLESZTŐJÉNEK AZONBAN MÉG ÍGY IS JELENTŐS PORTFÓLIÓ MARADT A KEZÉBEN, AMIT GRÁNIT PÓLUS NÉVEN MŰKÖDTET TOVÁBB. A SZÉTVÁLÁSSAL KAPCSOLATOS KÉRDÉSEKRŐL, A VÁLLALAT ÚJ STRATÉGIÁJÁRÓL ÉS A VÁRHATÓ FEJLESZTÉSEKRŐL DEMJÁN SÁNDORT, A GRÁNIT PÓLUS TULAJDONOSÁT ÉS ÁGHÁZI GYULÁT, A CÉG VEZÉRIGAZGATÓJÁT KÉRDEZTÜK.

? Hol tart az átalakulási folyamat, és mikor kezdődik új időszak a Gránit Pólus életében?

A mostani lépések egy hosszú távú, tudatos stratégia részei, de a 2015-ben végrehajtott szétválás így is erős sokkot jelentett a szervezetnek, amely akkor már 15 éve működött változatlan formában. A szervezeti kérdések mellett üzleti és stratégiai kihívás volt, hogyan tudjuk rendezni a sorainkat, és tovább erősíteni a megmaradt cégcsoportot. Kezdtük a szervezettel, a portfóliónkkal, rendeztük a hiteleinket, így működési és likviditási szempontból is nagyon erős céget kovácsoltunk össze. Visszaigazolta szervezeti döntéseink helyességét, hogy idén a Gránit Pólus elnyerte a Magyarország Legjobb Munkahelye kitüntető címet.

Tudtuk, hogy tulajdonosi szinten is megállapodásokra van szükség, ezek meg is valósultak a napokban. A menedzsment aktív szerepet játszott abban, hogy egyezség szülessen a tulajdonosok között. Az új tulajdonosi szerkezet kialakításának következő állomásaként – 6 hónapos előkészítést követően – október végén lezártak a tárgyalások. Peter Munk kanadai üzletembert kivásárolták a tulajdonostársak, így 100 százalékban magyar kézben, Demján Sándor és munkatársai, valamint Csányi Sándor kezében van a Gránit Pólus. Ez a lépés logikus és tervezett folytatása volt a 2015. évi ImmoFinanz-kivásárlásnak. Az átalakulási folyamathoz tartozott egy portfóliótisztítás is, eladtunk bizonyos ingatlanokat külföldön, és Magyarországra koncentráltuk a tudásunkat, pénzügyi erőforrásainkat.

Komoly szakmai sikerként könyvelhetjük el azt is, hogy a cégcsoport egy év alatt közel 400 millió eurónyi finanszírozást – 85 százaléka refinanszírozás – hozott tető alá. Ez nagyon jó hír, hiszen azt bizonyítja, hogy a bankok továbbra is hisznek az eszközeinkben, és bíznak a Gránit Pólus Csoport menedzsmentjében. A tárgyalási folyamat végére pedig jóval kedvezőbb kamatszintet sikerült elérni, köszönhetően a javuló finanszírozási környezetnek.

? Melyek a jövőbeni tervek?

Úgy látjuk, hogy az üzemeltetésben egyre inkább a szolgáltatásokra kell helyezni a hangsúlyt, a jövő bevásárlóközpont-látogatója már ma teljesen más világban él. Azok a fiatalok, akiket meg kívánunk szólítani, más szolgáltatásokat, más élményeket keresnek, mint a jelenlegi látogatók. Számtalan apró eleme van ezeknek a fejlesztéseknek. Elköteleztünk vagyunk, hogy feltárjuk az igényeket, és időben megfelelő válaszokat találjunk a jövő kihívásaira.

? A WestEnd esetében ez akár több millió eurós felújítást is jelenthet?

Igen, itt az a kérdés, hogy mit jelent az innováció: felújítást vagy valami mást. Az a kérdés, hogy a burkolatot kell-e lecserélni, vagy a szolgáltatáson kell változtatni. Én az utóbbiban hiszek, az élményt kell megváltoztatni, hogy a bevásárlóközpontba látogatók komfortosabban érezzék magukat, személyre szabott szolgáltatásokat kapjanak. Arra törekszünk, hogy a jövőbeni vásárlási és szabadidő-eltöltési szokásokat minél jobban megismerjük, interaktív kommunikációt építsünk ki a vásárlókkal. Figyeljünk arra, hogy ők mire kíváncsiak; vásárolni szeretnének, szórakozni vagy éttermi szolgáltatást igénybe venni. Az üzemeltetés mellett azonban az ingatlanfejlesztésre is nagy hangsúlyt fektetünk. A tulajdonosok zöld utat adtak Közép-Kelet-Európa legértékesebb telkének előfejlesztésére. Lehetőséget kaptunk arra, hogy előkészítsük a régió legnagyobb volumenű kereskedelmi célú ingatlanberuházását.

? A WestEnd mögötti területről beszélünk, ahová korábban a WestEnd bevásárlóközpont folytatását álmodták meg?

Így van, ide tervezzük Európa piacvezető kereskedelmi célú városfejlesztési projektjét. Ez lesz Budapest legvonzóbb és legértékesebb iroda- és lakókönyezet. Egy többfunkciós városnegyed fejlesztését készítjük elő „smart city” koncepcióval, hatalmas zöld felületekkel. Az építési szabályzat 300 ezer négyzetméter meghaladó beépítést tesz lehetővé. Mind fejlesztési, mind építészeti szempontból új dimenziót fog nyitni.

? 2018-ban akár el is indulhat a beruházás?

Elképzelhető. A koncepciótervezés, a részletek lebontása és az engedélyeztetés időigényes folyamat, nem beszélve a jelenleg érvényben lévő szabályok szükségyszerű megváltozásáról. Mindezek ellenére előfordulhat, hogy az utolsó negyedévben megtörténik az alapkövetétel. Most minden erőnket leköti a projektek pontos megtervezése. Például egy park szélességének 3 méterrel ide vagy oda történő mozgatása a projekt értékét tekintve több százezer eurós kérdést jelenthet.

? Ez az egyetlen új projekt szerepel a tervek között?

Nem. Vizsgálunk fejlesztési lehetőségeket Magyarországon és a régióban is. Három-négy olyan konkrét iroda- és lakásfejlesztési elképzelésünk van, ahol már koncepciótervvel rendelkezünk, és 2018 első negyedévében dönthetünk is az engedélyeztetés indításáról.

iránt mindig lesz kereslet, de azt tudni kell, hogy az átlagos minőségű új lakásoknál nem olyan nagy az árrés. A kedvezményes áfa megszüntetése abban a pillanatban drasztikusan megváltoztatná a lakáshelyzetet.

? Az elmúlt néhány évben a Gránit Pólus nem végzett klasszikus ingatlanfejlesztői tevékenységet a piacon, inkább ingatlanüzemeltetéssel foglalkozott.

Ez nem teljesen fedi a valóságot. Valóban, az elmúlt években az üzemeltetést nagyon komolyan vettük, nem építkeztünk látványosan, de ez nem azt jelenti, hogy nem foglalkoztunk ingatlanfejlesztéssel. Ennek az iparágnak sajátossága, hogy az úgynevezett előfejlesztési szakasz nem látványos; a koncepcióalkotás, tervezés tipikusan ilyen tevékenység. Mostanra teremtettük meg a tulajdonosi, szakmai és pénzügyi feltételét annak, hogy ekkora fába vágjuk a fejszénket. Ez



? Egy esetleges lakóprojektnek az átadása nagy valószínűséggel ki fog csúszni a csökkentett áfa határidejéből, és nem lehet tudni, hogy mi lesz utána. Hogyan lehet így tervezni?

Csak úgy, ha addig kiderül, hogy változik-e a szabályozás. A koncepciótervet elkészítettük, az engedélyeztetést elkezdjük, de a beruházás csak akkor indul, ha tisztázódnak és egyértelműek a feltételek. Abban reménykedünk, hogy meghosszabbítják az 5 százalékos áfára vonatkozó szabályt. Ha nem, akkor mást kell kitalálni. Új lakások

azt is jelenti, hogy ha úgy haladunk előre, ahogy szeretnénk, és a tulajdonos is jóváhagyja a konkrét fejlesztési koncepciót, valamint a megvalósításhoz szükséges jogszabályi változások is megtörténnek, akkor ez a beruházás Magyarországon valósul meg, és a rendelkezésre álló tőke nem keresi a lehetőségeket máshol a régióban. Bízom benne, hogy hazai projektet hozunk létre, óriási lendületet adva a magyarországi és regionális ingatlanpiacnak. Fantasztikus a csapunktunk, rajtunk nem fog múlni.

Doron és Guy Dymschiz

MAGYARORSZÁGRÓL A RÉGIÓBA

A MAGYARORSZÁGI ÉS A KÖZÉP-EURÓPAI LAKÁSPIAC MEGHATÁROZÓ SZERELŐJE a Duna House, melyhez mára az ingatlanközvetítésen kívül számtalan egyéb tevékenység is köthető. A cég tulajdonosai, a Dymschiz testvérek Németországban születtek, tanulmányaikat Izraelben, illetve Angliában végezték. Guy az egyetem után ügyvédként, Doron pedig értékesítési menedzserként dolgozott. 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 tovább diverzifikálta tevékenységét, 2010-ben pedig a nemzetközi terjeszkedés folyamatát is elindították a cégcsoport vezetői. 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 ingatlan-

befektetések. 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 Duna House magyarországi ingatlanfejlesztési projekteket is megvalósít a MyCity Csoportot alkotó leányvállalatain keresztül. A cég 2016 őszén tőzsdére ment, az első kereskedési napon 2,6 milliárd forint értékben került sor részvényértékesítésre.

A cégcsoport három országban (Magyarországon kívül Lengyelországban és Csehországban) van jelen, stratégiai célja regionális jelenlétének további növelése.

Erdei Bálint

A BUDAPESTI HARD ROCK HOTEL FEJLESZTŐJE

ERDEI BÁLINT 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.

Négymilliárd forintos beruhásként 2018 közepére készül el az I. kerületi Ecodome irodaház. A Naphegy lábánál, a Mészáros és a Pálya utca találkozásánál épülő komplexumban ötezer négyzetméternyi bérelhető irodaterület lesz, noha ennek 60 százaléka már most bérlőre 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, a Szilágyi Dezső téri homlokzat pedig 2018-ra készül el.

Az egykori Instant romkocsmá helyére tervezett Hard Rock Hotel is a cég projektje. Berlin, London és Málta mellett várhatóan 2019 nyarán nyitja meg kapuit a szállodalánc 133 szobás budapesti tagja. A bulinegyed központjának számító helyszínhez egy étterem, egy kis konferencia-központ és egy ajándékbolt is csatlakozik majd. A cég azonban a lakáspiacon is érdekelt, ők a fejlesztői a III. kerületi 13 800 négyzetméteren megvalósuló Fagyöngy Lakóparknak, ahol 2019. év végi átadással 160 lakás épül. A tervezett tíz épület két ütemben valósul meg.

Az üzletember szerint minden fejlesztőnek olyan épületet kell létrehoznia, amit szívesen választanak a bérlők, a mostani piacon azonban a kivitelezési költségek emelkedése komoly problémákat okoz. A tenderek költség sorainak drágulása megborítja az



üzleti terveket, ráadásul úgy néz ki, hogy az építési költségek növekedésének még nem vagyunk a végén. Mindezek következtében az üzleti tervek elcsúsznak, és nő a piaci bizonytalanság.

**WE NEGOTIATE.
WE CREATE.
WE REDEFINE.
WE SPEARHEAD.
WE NAVIGATE.
FOR OUR
CLIENTS.**

cushmanwakefield.com/action



IDEAS INTO ACTION

Fekete Zoltán

MILLIÁRDOKAT ÉRŐ IRODAHÁZAK FEJLESZTŐJE

JAVÁBAN ZAJLIK 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 annak 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. A szakember pályafutása során Budapesten, Londonban és Tel Avivban szerzett befektetési tapasztalatokat, olyan cégeknél dolgozott, mint az HSBC vagy a Credit Suisse, de 2008 és 2011 között az

Origo Film Group Zrt.-nél egy 18 milliárd forintos ingatlanfejlesztés is az ő nevéhez köthető.

Az alapítvány 269,5 milliárd forintnyi vagyonából jelenleg 84 milliárd forintot tesznek ki az ingatlanok, a cég legnagyobb beruházása azonban még nem kezdődött el. A tervek szerint a Váci úton megvásárolt 7,5 hektáros területen a következő években egy 200 ezer négyzetméter alapterületű irodakomplexumot építenének fel. Az Optima Zrt. 2017-ben úgy döntött, hogy a működését átstrukturálja, és új, zártkörű alapkezelőt hoz létre, amely alkalmas arra, hogy a 18 ingatlanból álló portfóliójának bizonyos elemeit ebben kezelje tovább.

Földi Tibor

EGYSZERRE 1200 LAKÁSÉRT FELEL

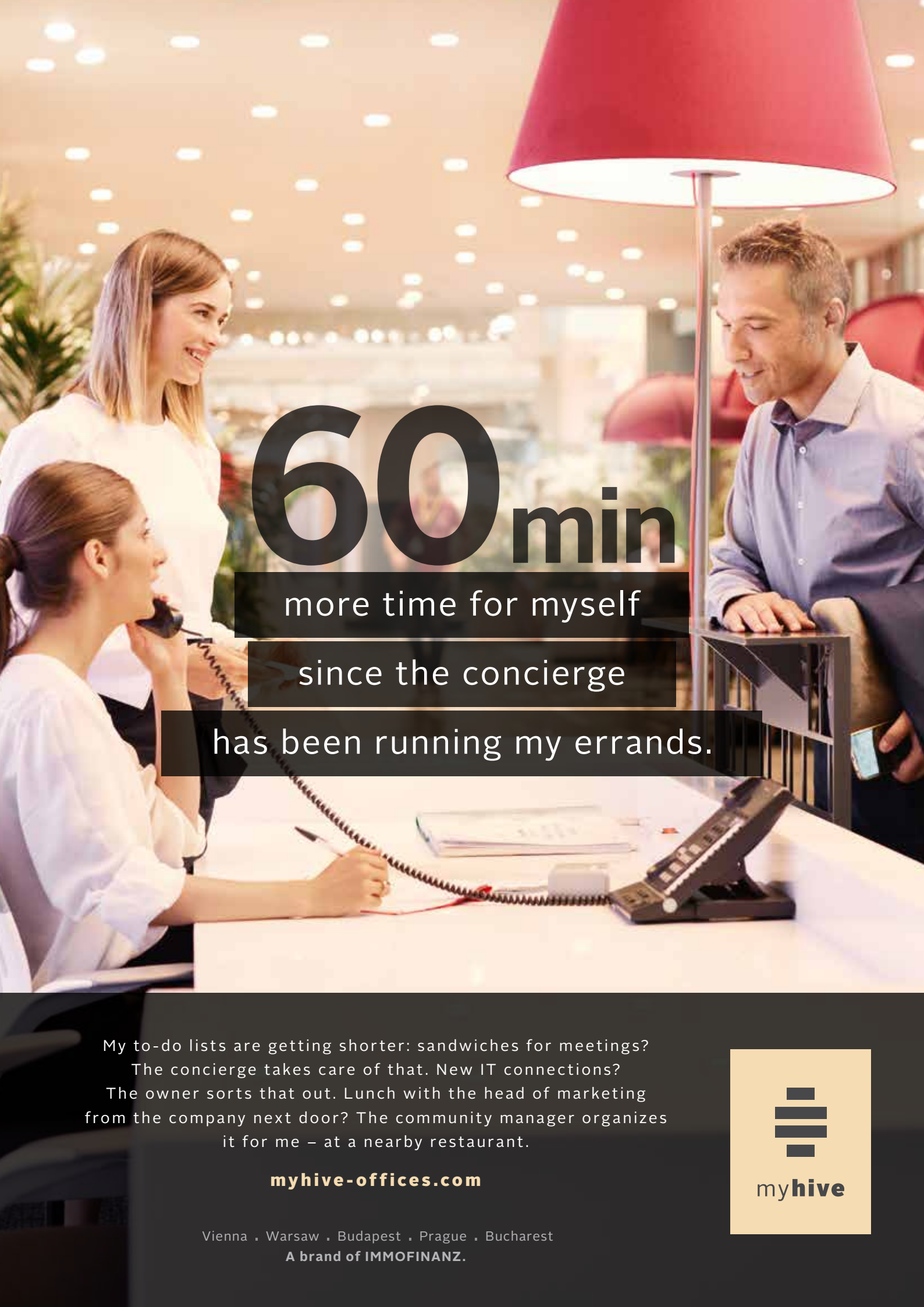
AZ ORSZÁG EGYIK VEZETŐ LAKÁSFEJLESZTŐJEKÉNT A CORDIA jelenleg is 1200 lakást épít, a Corvin Sétány felépítése óta viszont a fejlesztések már nem csak a VIII. kerülethez kötődnek. A kínálatukban szereplő tíz projekt között olyanok szerepelnek, mint a II. kerületi Kapás 21, az Andrássy út közelében lévő Rózsa 55 vagy a Paskál Fürdő szomszédságában épülő Thermal Zugló lakásai, de a cég a XI. és a XIII. kerületben is több fejlesztésen dolgozik. Előbbiben a Madárhegyen épülő Terrace Residence vagy a Rupphegy szomszédságában épülő Sasad Resort említhető, utóbbiban a főként fiatal vásárlókat célzó Young City és a Duna melletti teraszos lakásokat kínáló Marina Garden. A Cordia Budapesten és Magyarországon kívül Lengyelországban és Romániában is aktív, 2018 elején Varsóban kezd bele egy 200 lakásos

társasház építésébe. Földi Tibor 2000-ben a lakóingatlanokkal foglalkozó részleg igazgatójaként került a Futureal Csoporthoz, majd ezt követően 2006-ban lett a Cordia Zrt. vezérigazgatója. A Futureal előtt egy kisebb ingatlanfejlesztő cég gazdasági igazgatói tisztségét töltötte be. Tanulmányait a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának pénzügyi szakán végezte.

A cégvezető arra számít, hogy tovább folytatódik az újlakás-árak emelkedése, aminek a legfőbb oka a kivitelezési költségek növekedése, ez pedig idén és jövőre is meghatározó tendencia maradhat. A kivitelezési költségeket a tovább csökkenő kivitelezői kapacitások hajtják fel: Németországban és Ausztriában is dübörögnek az újlakás-építések, ami nemcsak itthonról, de az egész régi-



óból elszívja az építőipari szakmunkásokat. Ezenkívül a 2018-ban induló fejlesztéseknél már a csökkentett lakásáfa jövője is egyre fontosabbá válik, kérdéses ugyanis, hogy 2019 végéig be lehet-e fejezni a jövőre megkezdett projekteket.

A modern office interior with a large red lamp and people working. A woman is on the phone, and a man is looking at a document. The background is a bright, open-plan office with many people working.

60min

more time for myself
since the concierge
has been running my errands.

My to-do lists are getting shorter: sandwiches for meetings?
The concierge takes care of that. New IT connections?
The owner sorts that out. Lunch with the head of marketing
from the company next door? The community manager organizes
it for me – at a nearby restaurant.

myhive-offices.com

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



myhive

Furulyás Ferenc

EGY VILÁGCÉG HAZAI RÉSZLEGÉNEK IRÁNYÍTÓJA

FURULYÁS FERENC 2010 ÓTA A JLL (Jones Lang LaSalle) magyarországi részlegének ügyvezető igazgatója. A befektetési csoport vezetőjeként nemzetközi és magyar ügyfelek képviseletében 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 százalékos tulajdonrészének értékesítése szerepel.

2017-ben a kanadai Tippin Corporation befektető leányvállalata, a Tőzsdepalota Kft. szintén a JLL-t bízta meg az átalakításra kerülő Tőzsdepalota bérbeadásával. Az 50 ezer négyzetméteres épületben 31 700 négyzetméternyi területet újít fel és alakít át a fejlesztő, melyből 25 700 négyzetméter irodaként, 6000 négyzetméter pedig kiske-



reskedelmi területként funkcionál majd. A JLL idei tranzakciói között rendhagyó megbízásként a John Reed edzőteremlánc Átrium Parkban megnyitott első fitnessstúdióját is érdekes lehet megemlíteni.

Furulyás Ferenc közgazdasági tanulmányait Magyarországon és Franciaországban végezte, majd pályafutását a Citibankban kezdte. Ezt követően a Bankár Kft.-nél, az ÁPV Rt.-nél és a K&H Bróker-nél is dolgozott, az ingatlanszakmával a PricewaterhouseCoopersnél (PwC) került kapcsolatba. 2003-ban a Capital Markets üzletág-igazgatójaként csatlakozott a Jones Lang LaSalle-hoz.

A szakember szerint Magyarország a régió piacaihoz képest jelenleg hatalmas hozampremiumot kínál, ami az idei év folyamán várhatóan csökkenni fog. A következő másfél évben az optimizmus uralhatja a piacot, ha nem következik be váratlan nemzetközi esemény, nem kell változásra számítanunk.

Futó Gábor

BUDAPEST EGYIK LEGNAGYOBB FEJLESZTŐJE

A MA MÁR 300 FŐS ingatlanfejlesztői csapattal működő Futureal Csoporthoz számaltalan budapesti és régiós ingatlanfejlesztés köthető, a lakóingatlan-piacon és a kereskedelmi szegmensben egyaránt. A Futureal legismertebb fejlesztése a Corvin Sétány, de számos egyéb jelentős volumenű beruházás is a cég vezetőjéhez, Futó Gáborhoz köthető.

Futó Gábor a Harvard Egyetemen végzett tanulmányait követően hazatért, és 15 évvel ezelőtt édesapjával együtt megalapította a Futureal Csoportot, melyet azóta is elnök-vezérigazgatóként vezet. A Futureal jelenleg 5 országban tevékenykedik: Magyarországon, Lengyelországban, Romániában, Németországban és az USA-ban, eddig 900 millió euró értékben valósított meg ingatlanfejlesztési projekteket, és további

közel 1 milliárd euró értékű projekt előkészítésén dolgozik. Futó Gábor a Futureal hazai tevékenységének 50 százalékos, külföldi leányvállalatainak pedig 75 százalékos tulajdonosa.

Korábbi nyilatkozata szerint a cég legjelentősebb beruházása, a Corvin Sétány jobban sikerült, mint gondolták. A legvadabb álma is felülmúlta a beruházás sikere, sosem gondolta volna, hogy a VIII. kerületben egyszer általánossá válnak a 700 ezer forintot közelítő négyzetméterárak. Büszke arra, hogy az emberek szeretnek a városrészben élni, dolgozni, vásárolni, szórakozni és sportolni. Elmondása szerint a Corvin Sétány ráadásul óriási szociális sikereket is elért: 1100 család lakhatását lehetett megoldani, új közterületek épültek, a fejlesztés pedig az egész kerületet katalizálta.



A Futureal Csoport jelenleg a Corvin Átrium néven futó utolsó előtti lakótömb építésén dolgozik, emellett pedig az utolsó irodaház kivitelezése is elindult, melynek elkészültével a városrész közel 10 ezer munkahelynek ad majd helyet.

Garancsi István

A CÉGTULAJDONOS, AKI ÉPÍTENI SZERET



GARANCSI ISTVÁN 2014-BEN VÁSÁROLT TÖBBSÉGI RÉSZVÉNYCSOMAGOT A MARKET ÉPÍTŐ ZRT.-BEN, amelynek árbevétele a tavalyi évben elérte a 86 milliárd forintot. A cég 2016-ban összesen 51 projekten dolgozott, amelyek közül a legnagyobb a Duna Aréna 43,4 milliárd forintból történő felépítése volt.

A mátészalkai születésű üzletember 1989-ben a Pécsi Tudományegyetemen szerzett közgazdász diplomát. A következő évben a Mecsekvidéke Takarékszövetkezetnél, az MNB Pécs Közigazgatási Osztályán és az OTP Értékpapír Főosztályán dolgozott. 1991 és 1994 között a K&H Bank Brókerház vezető üzletkötője, 1994 és 1996 között a Takarékszövetkezet Rt. ügyvezető igazgatója, 1996-tól 2001-ig elnök-vezérigazgatója és kisebbségi tulajdonosa lett. Erre az időszakra tehető az első jelentősebb vagyongyarapodása, amiből beszállt a CD-Hungary Zrt.-be. 2001 nyarán az Állami Privatizációs és Vagyongazdálkodási Rt. értékesítette a több ingatlannal is rendelkező CD Hungaryt, amely mostanra több tíz milliárd forintnyi ingatlanvagyonat hasznosít. Garancsi egyik legfontosabb ingatlanpiaci érdekeltsége a Market Építő Zrt., ami több-

ségi tulajdonosa a Kopaszi-gátnál épülő BudaPart fejlesztőjének, a Property Market Kft.-nek.

Garancsi a száz leggazdagabb magyar listáján a 23. helyen szerepel. Míg 2006-ban 3,8 milliárd forint volt a vagyona, 2017-ben már 38 milliárd, ami a Market csoport egyre növekvő számú megbízásainak is köszönhető.

2016-ban a Market volt a CEU Nádor utcai új kampuszának és Csányi Sándor mohácsi MCS Vágóhídjának a kivitelezője. Szintén a Market csoport végzi a Groupama Aréna melletti új Telekom-székház és a MOM Park melletti Hill Side Irodaház felépítését, de néhány évvel ezelőtt magát a Groupama Arénát is ők építették fel. Irodafejlesztésként pedig a Váci Greens épülete is a céghez köthető.

A termelőkapacitások felépítésében a cég végezte az Audi autógyár fejlesztését, de az Apollo gumibroncsgyár, a BILK L2 és a DHL logisztikai központjának kivitelezését is. A cég a hotelpiac felfutásából is kivette a részét, a Hotel Moments épületét, a Párisi Udvar Hotelt és az eladásakor az ország legdrágább telkén megvalósuló Clark Hotelt is ők építik.

Garancsi István az ingatlanfejlesztés mellett azonban más üzletekben is érdekelt. Tíz százalékos részesedéssel rendelkezik a MET Holding AG energiakereskedő cégben, amelynek magyarországi leányvállalata gáz- és áramkereskedelemmel foglalkozik. Az üzletember ezen kívül a szerencsejáték-bizniszhez is kötődik, kisebbségi tulajdonosa a soproni kaszinónak. A Mobil adat Kft.-ben pedig – amely az online pénztárgépek NAV-os kommunikációjához a SIM-chipet és a havidíjas adatcsomagot szolgáltatja – 90 százalékos tulajdonrészre van.

Gereben Máttyás

A NAGY BEVÁSÁRLÓ

A LUXEMBURGI SZÉKHELYŰ CPI INGATLAN CSOPORT magyarországi ingatlanportfóliójának legismertebb elemei a Gateway Office Park, a Balance Office Park, az Arena Corner, az Airport City Logistic Park, illetve a Budapest belvárosában található Europeum bevásárlóközpont. 2017-ben a Pólus és a Campona megvásárlásával 312 ezer négyzetméterre bővítette portfólióját a cég, melynek vezetője Gereben Máttyás.



A szakember ingatlanpiaci karrierjét a Cushman and Wakefieldnél kezdte 2004 márciusában, ahol olyan bérbeadásoknál működött közre, mint a Morgan Stanley 11 500 négyzetméteres irodája vagy az IBM 9 ezer négyzetméteres bérlése. 2007-ben csatlakozott a TriGranit ljubljana irodájához a cég irodabérlésekért felelős igazgatójaként, majd az ott töltött két év után Budapesten a Pólus bevásárló- és szórakoztatóközpont ingatlanmenedzsment csapatát vezette. 2011 augusztusától a TriGranit közép-kelet-európai vagyongazdálkodó részlegének vezetőjeként 4 bevásárlóközpont és 9 irodaház működéséért volt felelős. 15 év ingatlanpiaci tapasztalattal a háta mögött 2015 júniusában csatlakozott a CPI-hez.

Meglovagolni csak magas hullámot lehet

MECÁLLAPODÁST ÍRT ALÁ ÉV ELEJÉN A CPI EGY 11 ELEMBŐL ÁLLÓ KÖZÉP-EURÓPAI KISKERESKEDELMI INGATLAN-PORTFÓLIÓ MEGVÁSÁRLÁSÁRÓL A CBRE GLOBAL INVESTORS ÁLTAL MENEDZSELT ALAPOKTÓL. A PORTFÓLIÓ CSEHORSZÁGI, MAGYARORSZÁGI, LENGYELORSZÁGI ÉS ROMÁNIAI INGATLANOKBÓL ÁLLT, MELYNEK TELJES BÉRBE ADHATÓ TERÜLETE KÖZELÍTI A 265 EZER NÉGYZETMÉTERT. MAGYARORSZÁGON EZ A PÓLUS CENTER ÉS A CAMPONA MELLETT EGY ANDRÁSSY ÚTI INGATLAN ÉS KÉT INTERSPAR ÁRUHÁZ ÚJ TULAJDONOSHOZ KERÜLÉSÉT JELENTETTE. ENNEK HATÁSÁRA A CÉG MAGYARORSZÁGI PORTFÓLIÓJÁBAN MOSTANRA KÖZEL 50-50 SZÁZALÉKOT TESZ KI A KISKERESKEDELMI INGATLANOK ÉS AZ IRODÁK ARÁNYA. A TRANZAKCIÓ KAPCSÁN A CPI MAGYARORSZÁGI TERVEIRŐL ÉS AZ INGATLANPIAC HELYZETÉRŐL GERE BEN MÁTYÁSSAL, A CPI INGATLAN CSOPORT MAGYARORSZÁGI RÉSZLEGÉNEK COUNTRY MANAGERÉVEL BESZÉLGETTÜNK.

? **Jelentős értékű és alapterületű tranzakció létrejöttével mérföldkőnek számító növekedésen van túl a CPI. Hogyan jutottak el ideig?**

A mai CPI több portfólió felvásárlásából indult 2013-ban, amikor a felvásárolt cégek mögött teljesen más típusú menedzsment állt. Az új tulajdonosnak az volt az elvárása, hogy egy piackonform – a mai asset management és property management elvárásoknak megfelelő – céget alakítsunk ki. Ez hosszabb folyamat. Az én 2,5 éves itt-létem első két éve arra fókuszált, hogy a CPI jövőjével kapcsolatban csapatot, stratégiát és koncepciót állítsunk össze. Voltak ingatlanjaink, de nem volt egy kialakult irány, hogy ezzel kapcsolatban mit is kellene csinálni.

? **Mondhatjuk azt, hogy mostanra ez a folyamat lezárult?**

Ez a folyamat soha nem fog lezárulni, de azt elmondhatom, hogy sikerült olyan biztos alapokra helyezni a céget, ahonnan jól el lehet kezdeni építkezni. Egy szakmailag hiteles csapatot sikerült összeállítanom, így mostanra olyan ingatlanstratégiát tudunk felállítani, amellyel végső soron a tulajdonosoknak bevételt tudunk termelni.

? **Szükség lesz ezek után egy saját kiskereskedelmi csapat felépítésére is?**

Az irodai portfóliónk menedzsmentjével és ügyintézésével kapcsolatos folyamatokban már abszolút komfortzónán belül vagyunk, a márciusban érkezett kiskereskedelmi portfólióval kapcsolatban jelen pillanatban gözerővel azon dolgozunk, hogy ez a komfortérzet szintén meglegyen. A kettő eltérő struktúra alapján működik. Az irodai portfóliót teljes mértékben belülről jövő szolgáltatásokkal működtetjük, de ez a kiskereskedelemre még nem jellemző. Egyrészt ilyen hamar nem lehet jó csapatot építeni,

másrészt működő házaknál, ahol meglévő külsős cégek végzik a szolgáltatásokat, kockázatos dolog az egyensúly azonnali megbontása.

? **Mi volt a hozamelvárás a tulajdonos részéről?**

Ha egy tartományt kellene megadnom, valahol 7,5 és 8 százalék közötti hozamokon vásároltuk az ingatlanokat, ami nem tükrözi a ma Kelet-Európában egyedülálló kiskereskedelmi ingatlanok megvásárlását. A portfólióban, melyet megvettünk, teljesen különböző épületek voltak, de ha a prémium piaci hozamokat nézzük, akkor az most 6,5-7 százalék között van, a másodlagos piacon viszont 9 százalék feletti hozamokról beszélhetünk.

Fontos, hogy tisztában legyünk azzal, hogy – akár hozamszinten is – mit bír el a piac. A CPI viszont nem úgy működik, mint egy ingatlanalap. Minimális résszel ugyan jelen van a frankfurti tőzsdén, de azon kívül egyetlen tulajdonosa van, aki hosszú távú befektetőként a saját vagyonát intézi. Ez teljesen más stratégia az ingatlangazdálkodásban.

? **Terveznek felújítást ezekben az ingatlanokban?**

Szerencsés cég vagyunk, mivel a mostani tulajdonos látja, hogy azok az épületek, amelyek a tulajdonunkban vannak, nem végreteleg kiszípolozható erőforrások, hanem költeni kell rájuk ahhoz, hogy hosszú távon pénzt termeljenek. Ennek következtében az elmúlt időszakban is kaptunk, és remélhetőleg a jövőben is kapunk pénzt felújításra. A korábban meglévő portfólióra az elmúlt két évben 15-20 millió eurót fordítottunk. Az új résszel kapcsolatban is vannak nagyszabású terveink, nem titok, hogy a Camponát újra akarjuk pozicionálni, egy teljesen más terméket akarunk 2019 második felében a piacra dobni.

? Ekkora változás van a világban a bevásárlóközpont-trendek piacán?

Nagyon. Magyarországon a plázastop miatt túl sok új ingatlant nem lehet építeni, a meglévő épületek átlagéletkora viszont szép lassan eléri a 10-15 évet. Egy most nyíló prágai vagy milánói pláza mind anyagait, mind formáit vagy hangtechnikai megoldásait tekintve fényévekre van a magyarországi plázáktól. Természetesen mindez a bérleti díjakban is megmutatkozik.

még egy tényező fokozza ezt, mégpedig az állami vonatkozású fejlesztések magas aránya. Ma az építőipari kapacitások 40 százalékát állami megrendelések – épület, stadion, út, vasút – adják, ami ugyan az uniós pénzek lehívása érdekében szükséges, de ez is erősen befolyásoló tényező a kivitelezési árak alakulására.

? Lehet, hogy inkább két-három év múlva kellene elkezdeniük a fejlesztéseket a piaci szereplőknek?



? Nem kerülhetjük meg a slágertémát, azaz a munkaerő kérdését. Mennyire érzi a CPI ennek a negatív hatásait a jövőbeli fejlesztési projektjeivel kapcsolatban?

A cég fejlődésében most erre az új portfólióra koncentráltunk, de 2018-tól újabb fejlesztésekbe kezdünk, elindul például a Balance Hall épületünk kivitelezése. Noha az épületre már van előbérlet, így nem teljesen spekulatív a beruházás, de a kivitelezési költségeket sok helyen újra kell terveznünk, ugyanis a piacon közel 40 százalékkal mentek feljebb az árak.

Ez a folyamat azonban nem csak Magyarországot érinti. Mivel Nyugat-Európában is konjunktúra van, az odavándorló munkaerő az egész régióban munkaerőhiányt okoz. Magyarországon azonban

Valóban van egy ciklikusság, de mindenki úgy gondolja, hogy meglovagolni csak magas hullámot lehet. A magas hullám viszont most van, annak összes hátrányával együtt. Ha két év múlva csinálja az ember alacsonyabb költségeken, akkor már rég elkéssett.

? További befektetések várhatók a prémium kategóriában?

Az első számú cél az, hogy a nap végén megbízható, jó tulajdonosi háttér mellett a legmagasabb profitrátaival tudjuk a portfóliót üzelmeltetni. Ha azt látjuk, hogy ezt prémium épületek vásárlásával tudjuk elérni, akkor azokat fogjuk megvenni, de ha a megfelelő hozamot a vidéki retail parkoknál látjuk, akkor abba az irányba indulunk. Nem a presztízs hajt minket, a fenntartható működés a cél.

Gulyás Ede

AZ INGATLANBEFEKTETŐ ÓRIÁS ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA

Az 1987-ben alakult CA Immo Közép-Kelet-Európa egyik legnagyobb ingatlanbefektető vállalata, a régió hat országában foglalkozik elsősorban irodaházak bérbeadásával, üzemeltetésével és fejlesztésével, emellett nagy értékű ingatlanportfóliót kezel, illetve a kereskedelmi ingatlanok piacán is tevékenykedik. 1999-ben kezdett el terjeszkedni Magyarországon, nagy- és közepes méretű, különböző részpiacokhoz kapcsolódó fővárosi irodaépületekbe fektetett be. A cég hazai irodája, a CA Immo Hungary látja el a saját tulajdonú kilenc budapesti irodaház és egy győri bevásárlóközpont bérbeadási és ingatlankezelési feladatait.

A magyar csoport ügyvezető igazgatója Gulyás Ede, 2001-ben leasing managerként kezdett el dolgozni a CA Immónál, majd 2009-től tevékenykedik jelenlegi pozíciójá-



ban. A vállalat 2016-ban az év legnagyobb volumenű tranzakcióját tudhatta magáénak, 175 millió euró értékben vásárolta meg a több mint 70 ezer négyzetméter területű Millennium Towers négy irodaépületét a

TriGranit és a Heitmann egyik leányvállalatától. Az irodakomplexum közel 100 százalékos bérbeadottsággal rendelkezik, így éves szinten mintegy 12 millió euró bérleti díjjal járul hozzá a CA Immo bevételeihez. Ezzel a tranzakcióval a vállalat tovább erősítette jelenlétét Magyarországon, a Millennium megvásárlása után 273 ezer négyzetméterre nőtt a portfóliójuk, amelynek hozzávetőleges értéke 490 millió euró volt a tavalyi évben.

2017-ben a vállalat 13,7 ezer négyzetméterrel növelte az irodaállományát az Infopark A épületének megvásárlásával, miközben eladta a részesedését a 65 ezer négyzetméteres Aerozone logisztikai parkból. Ez az ingatlan volt a legutolsó a logisztikai portfólióban, így a vállalat befejezte a kivonulását a piac ezen szegmenséről.

Hamish White

AZ ÚJ-ZÉLANDI INGATLANGURU

Sok esetben találkozhatunk olyan, ingatlanpiacon működő vállalatokkal, amelyek az ingatlannal kapcsolatos tevékenységek szinte minden spektrumában jelen vannak, így a legkülönbözőbb szolgáltatásokat nyújthatják az ügyfelek részére. Az egyik ilyen piaci szereplő a REM Csoport, egy ingatlanbefektető, fejlesztő és üzemeltető vállalatcsoport, amelynek a tevékenységi köréhez tartozik a befektetés, felvásárlás, fejlesztés, építés, illetve az ingatlankezelés és az épületüzemeltetés egyaránt. A vállalat 1994-ben, a Raiffeisen Bankcsoport keretei között jött létre, mint a bank magyarországi ingatlandivíziója, majd 2008-ban kivásárlás útján a REM Csoport önálló vállalattá vált. A cég üzletfejlesztési vezetője az új-zélandi származású Hamish White, aki 23 éves tapasztalattal rendelkezik a kereskedelmi

ingatlanok területén. 2011 előtt az ingatlan-tanácsadás területén dolgozott a Colliers International új-zélandi, majd magyarországi irodájában, ezt követően a CIB Bank eszközekezelési részlegének vezetője volt, több mint 1200 kereskedelmi és lakóingatlanokhoz kapcsolódó tranzakció fűződik a nevéhez ebből az időszakból. 2016-ban csatlakozott a REM Csoporthoz, a vállalat 23 év alatt 25 nagyobb volumenű projektet fejlesztett Magyarországon, ami mintegy 235 ezer négyzetméternyi területet jelent, 325 millió forintos összértékkel.

Portfóliójukban irodaházak, kereskedelmi létesítmények, lakóépületek és raktárak egyaránt szerepelnek. A vállalat fejlesztései között megtalálható többek között a 29 ezer négyzetméternyi irodaterülettel rendelkező Arena Corner és a MOMentum Irodaház,



a biatorbágyi Premier Outlet 110 üzletből álló egyedi kiskereskedelmi központ, illetve a Ford szentendrei regionális központjának helyet adó épületkomplexum.

Gyorgyevics Benedek

A MEGÚJULÓ VÁROSLIGETÉRT FELEL

DR. GYORGYEVICS BENEDEK JOGÁSZ, ingatlanfejlesztő, a Városliget Zrt. vezérigazgatója. A Körics Euroconsulting társalapítója és 2003-tól 2005-ig ügyvezetője volt, ahol elsősorban uniós finanszírozású projekt- és településfejlesztéssel foglalkozott. Ezt követően tíz éven át a IX. kerület legnagyobb Duna-parti városrehabilitációját, a DunaCity Budapestet vezette. A 300 milliárd forintos projekt keretében a soroksári Duna-ágnál egy egész városrészt húztak volna fel lakásokkal, irodákkal, szórakozóhelyekkel, a válság miatt azonban a tervek nem valósultak meg. Ezen kívül a Kulcs-Soft Nyrt. felügyelőbizottsági elnökeként 2010-ben részt vett a vállalat tőzsdei bevezetésében és szervezetfejlesztésében. Ezt követően egy rövid – a Jeremie programhoz köthető kockázati tőkés – kitérő után került



a Liget Budapest Projekt vezérigazgató-helyettesi, majd vezérigazgatói posztjára.

A Liget Budapest Projekt keretében megújul a közpark és annak intézményei. Az egykori Hungexpo épületeinek helyén fel-

épül a Magyar Zene Háza, a Petőfi Csarnok szabadtéri színpada helyén pedig az Új Nemzeti Galéria. A Magyar Műszaki és Közlekedési Múzeum az egyik olyan épület, amely megmarad ugyan korábbi helyén, ám eredeti formájában újjáépül. Az Ötvenhatosok terén Vágó József és László 1909-es, eredeti tervei alapján épül fel a Városligeti Színház és a Néprajzi Múzeum új épülete, az Országos Múzeumi Restaurálási és Raktározási Központot (OMRRK) pedig az egykori Szabolcs utcai kórház területén alakítják majd ki.

Noha a projekt erősen megosztotta a közvéleményt, a 250 milliárd forintos beruházást a MIPIM-en a szakmai zsűri az Európai Unió legjobb nagyprojektjének választotta. A fejlesztésre szánt összeget a tervek szerint 2020-ig folyamatosan használják fel.

HIRDETÉS / PROMOTION

Portfolio

Konferencia

www.portfolio.hu/konferencia

8 iparág, évente 30 konferencia. Egyedülálló szakmai tartalom gazdasági és pénzügyi döntéshozók, vezetők és szakemberek számára.

www.portfolio.hu/konferencia • sales@portfolio.hu • Telefon: +36 (1) 327 4086

Nemzetközi sztár- építészek a megújuló Városligetben

MÁR RÉGÓTA DOLGOZNAK A MUNKAGÉPEK A VÁROSLIGETBEN ÉS KÖRNYÉKÉN, Ahol a Liget Budapest Projekt keretében mintegy 250 milliárd forintból újul meg teljesen a kedvelt közpark és intézményei. Dr. Györgyevics Benedek, a program megvalósításáért felelős Városliget Zrt. vezérigazgatója ismertette a városfejlesztési projekt legfontosabb elemeit.

? Milyen mandátumot kapott a Liget Budapest Projekt a főváros egyik kiemelkedő, pihenést és rekreációt szolgáló negyedének felújításában?

A Városliget sosem volt klasszikus közpark. Az érdekességét, a vonzerejét létrehozása óta annak köszönheti, hogy egyszerre találhatók meg benne a hatalmas zöld felületek és a kulturális élményeket, rekreációs lehetőségeket biztosító intézmények. A tapasztalatok szerint a Szépművészeti Múzeumot, a Műszaki és Közlekedési Múzeumot, a Mezőgazdasági Múzeumot, a Múcsarnokot, az Állatkertet, a Műjégpályát vagy a Széchenyi fürdőt legalább annyian, de inkább többen keresik fel, mint ahányan sportolásra, kikapcsolódásra, pihenésre használják a csaknem százhektáros parkot.

A Városliget az elmúlt évtizedekben hagyományaihoz és feladataihoz méltatlan állapotba került, intézményeinek többsége felújításra szorul, és a park sem tudja betölteni igazi hivatását, hiszen növényzete halódik, eszközei lepusztultak, levegőjét naponta gépjárművek tízezrei szennyezik. A Városliget intézményeit és vele összhangban a park zöld felületének megújítását szolgáló Liget Budapest Projekt azt a feladatot kapta, hogy az ország történetének legnagyobb léptékű park- és tájépítészeti munkáját ötvözze a millenniumi idők óta nem látott intézményfejlesztési programmal. Ennek keretében rehabilitálja a százhektáros park teljes növényzetét, alakítsa ki a ligetet sportolásra, családi programokra, pihenésre használók számára a 21. századi elvárásoknak megfelelő felületeket, létesítményeket, biztonságot. Emellett távolítsa el a használaton kívüli, korszerűtlen technológiával létrehozott épületeket, a túlméretezett aszfaltutakat, a vásári hangulatot idéző kiszolgáló funkciókat, valamint a város szívéből a P+R parkolót. Ezek helyére hozzon létre hiánypótló kulturális intézményeket, valamint ezeket befogadó,



egyedülálló idegenforgalmi vonzerővel bíró ikonikus épületeket, és alakítsa ki azt a korszerű közlekedési infrastruktúrát, amely lehetővé teszi a hatékony megközelítést, miközben emissziómentessé teszi a parkot. Mindezt úgy, hogy a végeredmény a Városliget zöld felületeinek növekedésével járjon. Mindezek alapján biztos állíthatom, hogy a Liget Budapest Projekt hatására a Városliget Európában egyedülálló komplexitású és minőségű élményparkká, nemzetközi vonzerejű turisztikai célponttá fog válni.

? Ha nemzetközi kontextusában tekintünk a projektre, akkor hol helyezhetjük el az európai vagy a világ nagyvárosainak fejlesztési térképén?

A projekt már az előkészítési szakaszában is számos elismerést kapott. Első körben az épületekre kiírt nemzetközi tervpályázatokon való részvétel jelezte, hogy milyen nagy lehetőségnek, komoly fejlesztésnek itéli meg a Városliget megújítását a nemzetközi építész



szakma. A Néprajzi Múzeum épületének megtervezéséért például olyan világhírű építészek és építészirodák szálltak harcba, mint a római 21. századi művészeti múzeumot, a MAXXI-t és a Glasgow-i Közlekedési Múzeumot tervező – az építész szakma Nobel-díját jelentő – Pritzker-díjat is elnyerő Zaha Hadid, vagy az athéni Acropolis Museum (Bernard Tschumi Architects), az új kaliforniai Google-székház tervezői (BIG) és a szentpétervári Hermitage múzeumot jegyző, szintén Pritzker-díjas Rem Koolhaas. A Liget Budapest Projekt 2017-ben Cannes-ban az ingatlanszakma legjelentősebb nemzetközi szakrendezvényén, a MIPIM Awards kiállításon megmérette magát, és a legígéretesebb és legátfogóbb fejlesztéseket bemutató Best Futura Mega Project kategóriában az Európai Unió legjobb projektje lett. Ezt követően pedig a müncheni ExpoReal szakmai közönségének mutatkozott be a fejlesztés, annak is hangsúlyosan a SMART megoldásai, amelyeket szintén nagy nemzetközi érdeklődés övezett.

🔍 Milyen elemekből épül fel a projekt fejlesztési koncepciója?

A projekt fejlesztési koncepciója egy folyamatosan megújuló attrakciókat kínáló intézményi háló és zöld szövet létrehozásán alapul, amely a budapesti közösség meghatározó kulturális és társadalmi helyszínévé válik, miközben a létesítmények által generált nemzetközi érdeklődés hozzájárul az országimázshoz. A projekt részeként a Magyar Zene Háza az egykori Hungexpo épületek helyén épül fel, Sou Fujimoto világhírű japán építész tervei alapján. Ennek a zenei „csodák palotájának” egyik különlegességét az adja majd, hogy a természettel történő minél szorosabb kapcsolat érdekében a hatalmas üveghomlokzatnak köszönhetően az épület szinte teljesen áttetsző. A Petőfi Csarnok helyén felépülő Új Nemzeti Galéria terveit a Pritzker-díjas japán SANAA (Sejima and Nishizawa and Associates) építésziroda készítette, melynek magyar tervezőpartnere a Bánáti és Hartvig Építész Iroda volt. Az Ötvenhatosok terén kap helyet a Néprajzi Múzeum új épülete, amelynek nemzetközi zsűrije a pályázat nyerteséül a magyar Napur Architect Kft. által vezetett konzorciumot választotta. A Magyar Innováció Háza a liget régi-új épülete lesz, hiszen korábban is ezen a helyen állt, és most eredeti formájában épül újjá a Pfaff Ferenc által tervezett létesítmény, melynek új terveit a Mérték Építészeti Stúdió készítette el. Az Ajtósi Dürer sor és a Dózsa György út találkozásánál, szintén régi-új helyén, Vágó József és László 1909-es, eredeti tervei alapján épül fel a Városligeti Színház, így több mint 60 év után ismét lesz színház a Városligetben. A Liget Budapest Projektbe tartozik a Szépművészeti Múzeum megújítása, több ezer négyzetméter új kiállítótér létrehozásával, amelynek keretében sor kerül többek közt a Román csarnok restaurálására is, amely évtizedeken keresztül nem volt látogatható, és most a kiállítótér szerves részévé válik. A Városliget belsejében az Olof Palme Ház nyeri vissza méltó formáját, amely hamarosan a Budapest aranykorát meglevenítő kiállításnak és egy millenniumi hangulatot idéző kávézónak ad otthont. Az Országos Múzeumi Restaurálási és Raktározási Központ (OMRRK) a ligen kívül, az egykori Szabolcs utcai kórház területén kerül kialakításra, és a Néprajzi Múzeum, a Szépművészeti Múzeum, valamint a Magyar Nemzeti Galéria műtárgyainak megőrzését biztosítja majd. Fontos kapcsolat figyelhető meg egy város gazdasági teljesítménye és kulturális felkészültsége között. A múzeumok ereje nem csak az ott bemutatott műkincsekben rejlik, a gazdaság lokális motorjaként a fejlődés kulturális katalizátorai, hatásukkal a nekik helyet adó városok vonzereje nő hazai és nemzetközi szinten is, és vonzzák a szakképzett munkaerőt. Mindemellett a projektnek fontos közösségformáló ereje is van, hiszen Budapesten nem létezik hasonló összetételű kulturális és turisztikai intézményegyüttes. Elmondható, hogy ma már egy világváros elképzelhetetlen világszínvonalú kulturális központok, interaktív kiállító terek, és kapcsolódó minőségi gasztrófunkciók kínálata nélkül.

Jan Hübner

A VÁCI ÚTI ÓRIÁSPROJEKT VEZETŐJE



ÉPÍTŐMÉRNÖK, KÖZGAZDÁSZ, 2017 JÚNIUSÁTÓL A HB REAVIS MAGYARORSZÁGI CÉGCSONTJÁNAK VEZETŐJE.

2001-ben a Brnói Műszaki Egyetemen építőmérnöki, majd három évvel később közgazdasági diplomát szerzett. 2002-ben Belgiumban a Karel de Groote-Hogeschoolon nemzetközi gazdálkodást tanult. Jan Hübner a Cseh Építőipari Mérnöki Kamara tagja, pályafutása során Csehországban, Szlovákiában és Lengyelországban szerzett építőipari és projektfejlesztési tapasztalatokat, ahol tervezőként, építésvezetőként, projektmenedzserként és igazgatóként is dolgozott.

2001 és 2004 között projekttervező és projektmenedzser volt, ezt követően öt éven keresztül a CTP nemzetközi ingatlanbefektető és fejlesztő projektmenedzsereként a cég csehországi ipariingatlan-fejlesztéseiről felelt. A szakember 2005-ben és 2006-ban a CTP csehországi csapatát vezette, ahol mintegy 200 ezer négyzetméternyi bérelhető terület felépítését irányította. 2009 és 2010-ben egy éven át szabadúszóként különböző prágai és brnói projekteknek volt az építésvezetője, projektmenedzsere vagy tervezője, 2010 áprilisában építésvezetőként került a HB Reavishoz.

A HB Reavis egy 1993-ban Pozsonyban alapított nemzetközi ingatlanfejlesztő cég, amely főként Szlovákiában, Csehországban, Lengyelországban, Magyarországon és az Egyesült Királyságban aktív. A cég az irodapiacra és a kiskereskedelmi ingatlanok piacán fejlesztőként és meglévő állományuk kezelőjeként van jelen. Leglátványosabb projektjük jelenleg a lengyel fővárosban épülő Varso Place nevű új üzleti központ, ahol egy 53 emeletes, 310 méter magasságú irodatorony is helyet kap. A Foster+Partners – amely a Mol új székházát is tervezi – által megálmodott épület nemcsak Lengyelország, hanem az Európai Unió legmagasabb épülete lesz.

2010 és 2012 között Jan Hübner volt a felelős a HB Reavis első csehországi fejlesztéséért, a River Loftért, valamint feladata volt a BREEAM minősítő rendszer standardjainak kidolgozása. 2012 és 2017 között Lengyelországban a lengyel igazgatótanács tagjaként a cég lengyelországi fejlesztéseiről felelt. Az ott töltött öt és fél év alatt az építési projektek összköltsége elérte az 500 millió eurót, a lengyel részleg pedig három év alatt Varsó egyik legnagyobb irodafejlesztőjévé vált. Varsó legismertebb irodafejlesztései közül a nevéhez köthető a Gdanski Business Center és a már említett Varso Place projekt.

2017 júniusától a HB Reavis magyarországi cégcsoportjának a vezetője, ahol legfőbb feladata az Agora Budapest projekt irányítása. Az Árpád híd metróállomás mellett épülő beruházás a tervek szerint 2023-ra készül el, és 136 ezer négyzetméternyi irodaterülettel 12 ezer embernek lesz majd a munkahelye. Az irodák mellett kiskereskedelmi egységek is épülnek, így a teljes beruházás várható piaci értéke eléri majd a 140 milliárd forintot.

Jellinek Dániel

ERŐSÖDNEK VIDÉKEN

AZ INDOTEK GROUP A HAZAI „B” KATEGÓRIÁS IRODAPIACT EGYIK LEGMEGHATÁROZÓBB, több százezer négyzetméternyi 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, vagyongazdálkodással és fejlesztéssel foglalkozik, és amely holdingszerűen tulajdonolja projekt-cégeit. 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.

A cégcsoport sokáig csak a fővárosi ingatlanpiacon volt jelen, az utóbbi években ugyanakkor több vidéki ingatlant is megvásárolt, így már komoly portfólióval rendelkezik Budapesten kívül is, a tulajdonában több száz ezer négyzetméternyi bérbe adható terület található. A cég ingatlanállományába tartozik például az M9 Irodaház, a Róna Office Center és a C21 Iroda és Raktárbázis.

Kemenes László

EGY SZÁRNYALÓ SZEGMENS VÉLEMÉNYFORMÁLÓJA

AZ ÉVEK ÓTA ERŐS SZÁMOKAT FELMUTATÓ ipariingatlan-piac egyik legnagyobb szereplője a Prologis, melynek alelnöke és magyarországi ügyvezetője, Kemenes László számos jelentős beruházásért felel.

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 új csarnok pedig az átadás után két hónappal már teljes mértékben bérbeadásra is került. Az egyik új bérlő, a Waberer's ráadásul egy további 21 ezer négyzetméteres csarnokra is igényt tartott, melyet 2017-ben adott át a fejlesztő. A cég 2017-ben nemcsak épített, hanem vásárolt is. Januárban érkezett a hír, hogy a Prologis megvette a szegetszentmiklósi



M0 Central Business Parkot az IDI Gazeley nevű cégtől. A tranzakciónak köszönhetően a Prologis 200 ezer négyzetméteres szegetszentmiklósi központja két új épülettel és több mint 31 ezer négyzetméterrel bő-

vül. A cég teljes magyarországi portfóliója nyolc ipari parkot tartalmaz, összesen közel 700 ezer négyzetméternyi bérbe adható területtel.

Kemenes László 1999 óta dolgozik az ingatlan szakmában. A budapesti IBS-en (International Business School) szerzett diplomát, majd a CB Richard Ellis és az Innosec Ingatlan Tanácsadó munkatársa volt, ahol a kereskedelmi és ipari ingatlan értékesítése, bérbeadása és a marketing tevékenységeért volt felelős. 2006-ban került a Prologishoz, mint bérbeadásokért felelős igazgató. Jelenlegi pozíciójában a Prologis összes magyarországi fejlesztési és bérbeadási tevékenységéért felel. 2015-ig a cég romániai tevékenységeit is irányította, egészen addig, amíg a Prologis utolsó eszközét is értékesítette a délkelet-európai piacon.

Kibédi Varga Lóránt

GLOBALISAT LOKÁLISAN

A VILÁG EGYIK LEGJELENTŐSEBB teljes körű ingatlan-tanácsadói és -befektetési szolgáltatásokat nyújtó vállalata a CBRE, amelynek budapesti irodáját Kibédi Varga Lóránt vezeti, aki 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, és azóta a hazai piacon is az egyik legjelentősebb szereplőnek számít, mely integrált ingatlanpiaci megoldásokat nyújt. A cég magyarországi partnerei közt szerepel a CA Immo, az Immofinanz, a Heitman, a TriGranit, ügyfele többek közt a Heineken, a UPC, az MFB, az E.ON és a Diageo is.

A cég több más szolgáltatási területen való részvétele mellett a befektetési tranzakciókban is nagyon aktív közreműködő, a 2017. első negyedéves jelentése szerint

az azt megelőző egy évben nyolc jelentős tranzakcióban vett részt, melyek során közel 350 millió euró értékben cseréltek gazdát ingatlanok. A sor pedig az év további részében is folytatódott, az eladó képvisé-



letében a bel-budai, 18 ezer négyzetméteres Krisztina Palace értékesítésében vett részt, amelyet az Union Investment adott el az Erste Ingatlan Alapnak. Szintén az eladói oldal tanácsadója volt az év eddigi legnagyobb ügyletében, amelynek során az Aréna Plazát vásárolta meg a dél-afrikai NEPI Rockcastle 275 millió euróért (kb. 85 milliárd forintért) a Symmetry Arena Ingatlankezelő Kft.-től.

Nem a NEPI Rockcastle az egyetlen nemzetközi társaság, mellyel az idén új együttműködésre lépett a CBRE. A tanácsadócég nyerte el az M7 Real Estate CEREF I nevű ingatlanalapja által megvásárolt teljes magyarországi ingatlanportfólió kezelését és bérbeadását, amely 250 ezer négyzetméternyi kiskereskedelmi és ipari ingatlanterületet foglal magába.

Kiss Gábor

TÖBB MINT 1000 LAKÁS A TERVEKBEN

A METRODOM A HAZAI LAKÓINGATLAN-PIAC EGYIK MEGHATÁROZÓ SZEREPLŐJE,

2012 és 2016 között több mint 1100 lakás felhúzása köthető hozzájuk, és ennél lényegesen több építését tervezik a következő években. Kiss Gábor korábban a Nanette Construction Hungary Kft. ügyvezető igazgatója volt. 2012-től kezdődően mostanáig a Metrodom Cégcsoporton belül található Metrodom Kivitelező Kft. ügyvezető igazgatója.

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 Enterprises Ltd) saját ingatlanfejlesztő beruházási tevékenységbe fogott Magyarországon. A Metrodom csoport



egyike volt azoknak a fejlesztőknek, amelyek még a válság ellenére is aktívak maradtak a hazai fejlesztési piacon, ebben az időben is évente 250-300 lakást adtak át. 2015-re az egyik meghatározó lakóingatlan-

beruházóvá vált évente már több mint 500 lakás értékesítésével. A jövőre nézve pedig további nagyszabású tervei vannak, a Budapesti Lakáspiaci Riport adatai szerint 2019. június végéig további több mint 1500 lakás megépítését és átadását tervezik.

A társaság eddigi legnagyobb projektje a IX. kerületben megvalósított City Home projekt, amelynek már sokadik ütemei épülnek jelenleg, de a város számos más pontján is építkeznek. A XIII. kerületben is több projektjük található, de lakásokat terveznek felhúzni Újpesten és Kőbányán is. A társaságnak nagyszabású tervei vannak már a 2019-et követő időre is, az előbbiekhöz közel hasonló volumenben építhetnek lakásokat.

Kis-Szölgyémi Ferenc

ÜZEMELTETÉSBEN ÉS TAKARÍTÁSBAN AZ ÉLEN

A B+N REFERENCIA ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA ÉS EGYBEN TULAJDONOSA

Kis-Szölgyémi Ferenc. A cég a rendszerváltáskor alakult, fő tevékenysége pedig kezdetben a takarítás volt. Partnerei között tudhatta a MATÁV-ot, majd az OTP-t is. Ez az ág továbbra is erős, jelen pillanatban is jelentős szereplőnek számít a takarítási piacon, ahol nemcsak különböző irodaházakban vagy egyéb épületekben végzi tevékenységét, de komoly tapasztalata van az egészségügyi intézmények tisztántartásában is, így számos kórház takarításáról gondoskodik.

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

tevékenységének ezen ága azóta jelentős bővülésen ment keresztül. Jelenleg már nagyjából 50-50 százalékban osztozik az épületüzemeltetési és a takarítási terület az árbevételben. A cég 2016-ban 13 milliárd forintnyi árbevételt produkált, és a 2007-hez képest megfigyelhető jelentős növekedést mutatja, hogy a B+N Referencia Zrt. utolsó ismert létszámadata 2880 fő volt. A foglalkoztatotti létszám alapján mindenképpen, de az árbevételt nézve is a legnagyobb facility menedzsment és takarító cégeknek számít ma Magyarországon.

A cég továbbra is növekedési pályán mozog, melynek következő lépése a vásárlás. Idén például megvették a PFM Zrt.-t, de a sor tovább folytatódhat olyan cégekkel, amelyek megfelelő munkaerővel rendelkeznek. Kis-Szölgyémi Ferenc szerint ugyanis a jelen-



legi piacon nem az a kérdés, hogy honnan lesz megrendelés, hanem az a legfontosabb, hogy a munkák elvégzésére biztosítani tudják a megfelelő embereket.

Új kihívás előtt a bankok: már piacon a projekthitelezés versenytársai

Másfajta kihívásokkal szembesül ma a piac, mint tavaly, köztük a banki oldal is: erős a verseny a finanszírozási alternatívák között, megdrágultak a fejlesztések, csökkennek a hozamok. Vörös Gáborral, az UniCredit Bank Speciális finanszírozás szakterületének ügyvezető igazgatójával arról beszélgettünk, milyennek látszik most a piac finanszírozói szemmel.

A FELFELÉ ÍVELŐ INGATLANPIAC MAGÁVAL HOZTA A BANKOK AKTIVITÁSÁT IS. MEGÉRZIK ÖNÖK IS A VERSENYT?

Tapasztaljuk, hogy több a banki versenytársunk. Ugyanakkor ma nincs annyi bank az ingatlanpiacon, mint 2008-ban, és a mai szereplők kockázatvédelme sem idézi a válság előtti éveket. A mai versenyt elsősorban a likviditásbőrségből fakadó finanszírozási alternatívák jelentik. Azok az alapok, amelyek a befektetői forrásból bőven fedezni tudják a kiszemelt ingatlant, vagy a REIT (SZIT), amely lehetővé teszi a tőzsdén keresztüli forrásbevonást, a nemzetközi célcsoportok, amelyek kötvénykibocsátással váltják ki a korábbi projekthiteleket, valamint a lakásprojektek esetében a vevői előlegek gyakran megoldják a finanszírozási szükségletet.



Vörös Gábor,
az UniCredit Bank
Speciális Finanszírozás
ügyvezető igazgatója

A FINANSZÍROZÁSI FORRÁSÉRT VALÓ VERSENYBEN HOL TUD ELŐNYT KÍNÁLNI EGY BANK?

A különböző forráslehetőségek esetében a finanszírozást nyújtók – legyen szó akár lakásvásárlókról, akár intézményi befektetőkről vagy kötvényesekről – eltérő, gyakran a banki finanszírozásnál jóval szigorúbb feltételeket szabnak. A banki hitel mellé viszont szakértői tanácsadás és kiszámíthatóság is társul. Egy befektető például könnyebben tudja kezelni a váratlan helyzeteket, nehézségeket a vele partnerségi viszonyban lévő bankjával, mint a kötvényesek vagy vevők sokaságával. Továbbá sok lakásvásárló azt is értékeli, ha a sokmillió előlegek a projektet finanszírozó banknál várják a lakások elkészültét ahelyett, hogy a beruházó cég kivitelezési és likviditási kockázatát futnák. Arról nem beszélve, hogy például kereskedelmi ingatlanok építése esetén a banki hitel lényegében továbbra is az egyetlen elérhető forrás.

HOL LÁTNAK KITÖRÉSI PONTOT, FINANSZÍROZÁSI SZEMPONTBÓL NÖVEKEDÉSI LEHETŐSÉGET?

Továbbra is a prime kategóriájú, jól működő ingatlanok finanszírozására összpontosítunk, valamint egyre nagyobb az igény az új fejlesztések hitelezésére. Emellett nyitottak vagyunk olyan pozitív track recorddal rendelkező ügyfelek hitelezésére, akik régebben épült, felújítást vagy megújulást igénylő, nem feltétlen központi elhelyezkedésű ingatlanokat portfólióban vásárolnak vagy refinanszíroztatnak.

MELYEK A LEGNAGYOBB KOCKÁZATOK A MAI PIACON?

Az extrém módon dráguló munkaerő felboríthatja a beruházási költségvetést, amit finanszírozói oldalról is kezelnünk kell. Itt újra előjön, hogy ragaszkodunk a pénzügyileg stabil szponzorhoz, a tőkeerős és profi kivitelezőhöz, a transzparens és részletes generálkivitelezői szerződésekhez, valamint a finanszírozási struktúrába beépített megfelelő tartalékokhoz. Látványosan fejlődik a piac szinte minden szegmense, ugyanakkor vannak olyan fejlesztések, amelyekre nem biztos, hogy hosszú távon lesz piaci igény. Találkozunk olyan tranzakciókkal is, ahol a vételár CF-alapú értékbecsléssel már irreálisnak tűnik, de még nincs jele, hogy általánosan túlfűtött lenne a piac, és nyakunkon lenne egy következő válság. Ugyanakkor az óvatosság – már csak ilyenek a bankosok – sosem árt. Rövid vagy középtávon alacsony kamatkörnyezettel számolunk, ami kedvez az ingatlanbefektetéseknek és a kisebb hozamelvárásoknak, viszont ez nem mindig lesz így, és erre is komolyan oda kell figyelnünk.

ILYEN VERSENY MELLETT HOGY ALAKUL A 2017-ES ÉV AZ UNICREDIT INGATLANFINANSZÍROZÁSI TERÜLETE SZÁMÁRA?

Büszkék lehetünk, hiszen újra sikeres évet fogunk magunk mögött hagyni, és a jelenlegi pipeline alapján jövőre is jók a kilátásaink. Ott vagyunk a legaktívabb ingatlanfinanszírozó bankok között, valamint a EUROMONEY idei felmérésén a hazai ingatlanszakma az UniCredit Bankot választotta a legjobb banknak az „overall” kategóriában.

Kovács Attila

A BELVÁROSI FEJLESZTŐ

KOVÁCS ATTILA A HAZAI FEJLESZTÉSI ÉS BEFEKTETÉSI INGATLANPIAC EGYIK LEGJELENTŐSEBB szereplőjét, a Horizon Developmentet vezeti, mely több mint félmillió négyzetméter fejlesztést valósított meg az elmúlt 10 év során. A Horizon Development ügyvezető partnereként Kovács Attila az ingatlanfejlesztési tevékenységet irányítja, stratégiai és operatív szinten egyaránt. A szakember 1996-ban alapította meg a DVM Design, majd 2001-ben a DVM Construction, 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



val foglalkozik. A cégnek az elmúlt években megvalósított fejlesztései között van például a 2010-ben átadott 25 ezer négyzetméteres alapterületű Eiffel Square vagy a 2013-ban elkészült, 14,5 ezer négyzetméteres Eiffel Pa-

lace, melyet az idén az MNB a budapesti irodapiac történetének legalacsonyabb hozamszintjén értékesített. A cég 2015-ben megvásárolta a Váci 13,75 ezer négyzetméteres épületét is, amelyet az átalakítást követően 2016 nyarán nyitott meg.

A társaság jelenleg is több projekten dolgozik, ezek közé tartozik a belső Váci úton megvalósítani tervezett, 25 ezer négyzetméteres Promenade Gardens, amely a tervek szerint 2018-ra készül el, míg a Szervita téren egy vegyes funkciójú fejlesztés van kivitelezés alatt 2019-es átadással, ahol irodai, kiskereskedelmi és egy kevés lakófunkció is helyet kap majd. A Horizon mindezekén túl egy nagyszabású multifunkciós beruházás megvalósítását is tervezi a XI. kerületben, Buda Gardens néven, ahol akár 350 lakás is megépülhet.

Mészáros Lőrinc

NÖVEKVŐ INGATLANBIRODALOM

VÁLLALKOZÓ, TÖBB MINT 100 MILLIÁRDOS VAGYONÁVAL Magyarország egyik leggazdagabb személye, Felcsút polgármestere. Mészáros Lőrincnek az építőiparban, az agrárgazdaságban, a turizmusban, a médiában és az ingatlanbefektetések területén is vannak érdekeltségei, 130 cégben van kisebb-nagyobb tulajdonrésze.

Az ingatlanpiacon a nevéhez köthető a Jászai Gellért által is fémjelzett Konzum Nyrt. 20 százalékanak megvásárlása, ami 2016-ban megszerezte a Hunguest Hotellánc szállodáit. Idén tavasszal a cég a Balatontouristot is megvette, ezzel 13 tóparti kempinghez jutott hozzá, összesen 106 hektáros területen. Az MNB októberben jóváhagyta a Konzum Nyrt. Appeninn részvényekre tett vételi ajánlatát is. Az Appeninn nevéhez többnyire „B” kategóri-

ás irodaházak és városi logisztikai területek köthetők. A cég tulajdonában közel 38 ezer négyzetméternyi iroda áll, olyan épületekkel, mint a II. kerületi Rózsaházak, a IX. kerületi Páva Point, egy V. kerületi Mérleg utcai épület, az I. kerületi Hattyúház, a XI. kerületben a Kelenhegyi úton egy irodaház, illetve egy X. és egy XIII. kerületi épület. A városi logisztikai épületek közül pedig két budapesti, egy nagykanizsai, egy kecskeméti és egy biatorbágyi épületet birtokol a cég.

Mészáros Lőrinc érdekeltségi körébe így mostanra az irodaházak és városi logisztikai ingatlanok mellett 33 működő szálloda, 19 hotelfejlesztés, 1 kikötő és 13 kemping tartozik, Keszthelyen például néhány foghíjtelek kivételével a teljes partszakasz. A vállalkozónak ezen felül a mezőgazda-



ságban is vannak érdekeltségei. Az állami földpályázatokon a Mészáros család 1100 hektár földterületet vásárolt Fejér megyében, a meglévő öt borászatát pedig 2017 augusztusában további három Balaton-felvidéki borászattal bővítette.



The smart approach

An International
Associate of Savills



Nagy Viktor

EGY ÚJ IRODAPIACI MÁRKA BEVEZETŐJE

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 portfólióvagyon-kezelési részlegének jelenlegi vezetője Nagy Viktor, aki 2012 óta dolgozik az ImmoFinanz csoportnál. Eleinte a hazai irodaportfólióért felelt, korábban pedig vezető vagyonkezelői pozíciókban dolgozott olyan nemzetközi cégeknél, mint az EHL Real Estate Hungary vagy az Atlas Estates Ltd.

Az ImmoFinanz csoport mintegy 4,1 milliárd euró értékű ingatlanállománnyal rendelke-



zik – az orosz piacon kívül, melyet a tervek szerint hamarosan elhagynak –, ami 240 ingatlannak felel meg. Magyarországon több mint 10 irodaházat adnak bérbe, összesen mintegy 160 ezer négyzetméter bérbe ad-

ható területtel. A vállalat idén bevezette a hazai piacon a myhive nemzetközi irodamárkáját, ennek megfelelően öt irodaház – Greenpoint 7, Haller Gardens, Átrium Park, Globe 13 és Xenter 13 – újult meg. A beruházás során a kapcsolatépítés ösztönzésének céljával újították fel az irodaházakat, melyekben átalakították és növelték a közösségi tereket, valamint új funkciókat és szolgáltatásokat vezettek be.

A kiskereskedelmi márkák közül a Stop Shop portfólióját a cég tavaly bővítette, Magyarországon és Szlovákiában nyolc új helyszínen összesen 79 millió euró értékben vásárolt üzlethelyiségeket, amelyeknek bérbeadottsága eléri a 98 százalékot. Az új hatvani és szolnoki egységekkel együtt immár 14 Stop Shop parkot számlál az ImmoFinanz magyarországi portfóliója.

Nagygyörgy Tibor

A LEGTAPASZTALTABB FEJLESZTŐK EGYIKE

NAGYGYÖRGY TIBOR AZ OTTHON CENTRUM ÉS A BIGGEORGE PROPERTY ZRT. ALAPÍTÓJA

és tulajdonosa. Közgazdász, MBA diplomáját 1997-ben a BKE London Business Schoolal közös képzésén szerezte. 1999-ben elvégezte az RICS által akkreditált és a Nottingham Trent University, valamint a Budapesti Műszaki Egyetem által szervezett okleveles ingatlanszakértői posztgraduális egyetemi képzést is.

Első ingatlanközvetítéssel foglalkozó vállalkozását, amely kezdetben luxuslakások bérbeadásával foglalkozott, egyetemistaként alapította. 1996-ban belépett a kereskedelmi ingatlanpiacra is Biggeorge's International néven. 2000-ben indította el az Új Otthon Centrumot, amely akkor kizárólag új építésű lakások értékesítésére fókuszált, majd ebből lett 2003-tól az Otthon

Centrum. Az ingatlanfejlesztést 2004-ben kezdte el a Biggeorge's-NV Zrt. keretein belül, majd a társa kivásárlása után 2014-től a Biggeorge Property Zrt. fogja össze a fejlesztési tevékenységeket. A száz leggazdagabb magyar listáján 2017-ben a 75. helyen szerepel.

A Biggeorge Property Zrt. jelenleg is több lakásfejlesztésen dolgozik. Legismertebb közülük a XI. kerületi Sasad Liget, ahol hamarosan a VI. ütemet kezdik építeni. Az egytől a négyszobásig terjedő lakásokat a zöld területek magas aránya miatt elsősorban a kertvárost kedvelőknek ajánlják. Ezen túl azonban a belvárosban is egyre aktívabb a cég, a Dob utcai Elizabeth Residence projekttel főként a befektetési célú vásárlókat célozzák, míg a Szervita téri Emerald Residence-ben luxuslaká-



sokat hoznak létre, a legfelső szinteken hatalmas tetőteraszokat kínálva hozzájuk. A XII. kerületben a 41 lakásos Németvölgyi Residence és a XIII. kerületi Dagály Residence beruházásai is a cég nevéhez köthetők.

Noah M. Steinberg

A LEGAKTÍVABB FEJLESZTŐ

A WING ZRT. A MAGYARORSZÁGI INGATLANPIAC EGYIK LEGAKTÍVABB SZEREPLŐJE, melynek elnök-vezérigazgatója és egyik tulajdonosa, Noah M. Steinberg egyben a legfontosabb nemzetközi szakmai szervezet hazai elnöke is.

Az amerikai származású Noah M. Steinberg 1990 óta dolgozik Magyarországon, a Wing elnök-vezérigazgatói pozícióját a cég 1999-es alapítása óta tölti be. A Princeton Egyetemen és a Bécsi Diplomácia Akadémián végezte felsőfokú tanulmányait. Öt nyelven beszél: angolul, magyarul, franciául, németül és spanyolul. 2015 eleje óta az RICS magyarországi elnöke.

A Wing Zrt. valósít meg két nagyszabású fővárosi irodapiaci beruházást is. A cég fejleszt a Telekom új székházát, mely 58 ezer négyzetméterével Magyarország eddigi leg-



nagyobb, egy épülettömbben realizálódó irodafejlesztési projektje, valamint az Ericsson legnagyobb külföldi kutatási központját, mely a Magyar Nobel-díjasok Kutatás-Fejlesztési Park első ütemeként épül fel.

Emellett tavasszal érkezett a hír, hogy a cég irodaházzá alakítja a korábban kereskedelmi ingatlanként működő Material Centert is. A több mint 20 ezer négyzetméteres épület Skylight CITY néven épül újjá, és már meg is találta első bérlőjét.

A Wing továbbá az idén megvásárolta a Megyeri híd lábánál lévő Európa Center Üzleti és Logisztikai Parkot, mely azóta Login Business Park néven működik. A logisztikai piacon nemcsak befektetőként, hanem fejlesztőként is színre lépett, javában zajlik ugyanis a főtí East Gate Business Park bővítése egy 14 ezer négyzetméteres csarnokkal. A cég ezen felül hotel is fejleszt, várhatóan még az idén megnyitja kapuit a Budapest Airport és a Wing együttműködésében megvalósuló ibis Styles hotel a repülőtér szomszédságában.

Pados Gergely

IRODA-BÉRBEADÁSBAN AZ ÉLEN

A HAZAI INGATLAN-TANÁCSADÓI PIAC legnagyobb szereplője a Cushman & Wakefield, melynek vezetője 2013 óta Pados Gergely.

A Cushman & Wakefield a nemzetközi ingatlan-tanácsadói piac egyik meghatározó szereplője, 2017-ben ünnepli fennállásának száztizedik évfordulóját. A cég budapesti irodáját 1993-ban alapították, az iroda-bérbeadásban öt éve abszolút piacvezetőnek számít, a DTZ-vel történő egyesülést követően pedig összességében is a legnagyobb ingatlan-tanácsadóvá vált Magyarországon. Összesen hét üzletágban nyújt szolgáltatást, a klasszikus kereskedelmi ingatlan-bérbeadás mellett bevételének jelentős része tőkepiaci tranzakciókból, az értékecséslési üzletág munkájából, valamint ingatlanüzemeltetési megbízásokból és projektmenedzsmentből származik.

A Cushman & Wakefield az idei évben is meghatározó szereplőnek számított az iroda-bérbeadásokban, 2017 január eleje és július vége között több mint 48 000 négyzetméter területet adott bérbe, ebben az időszakban



40 tranzakciót megvalósítva. Az egyik legnagyobb üzletkötésük a belvároshoz köthető, míg a másikra a Pest központi alpiacra került sor. A Cushman & Wakefield jelenlegi bérbeadási megbízásai között olyan épületek szerepelnek, mint a BudaPart projekt, az építés alatt álló GTC White House, a felújított Duna Tower, a bővülő Váci Greens, a GLL portfóliója vagy az idén eladott Krisztina Palace.

De nem csak a bérbeadásokban erős a cég: az ingatlanüzemeltetési csapata több mint 800 ezer négyzetméter kiskereskedelmi, iroda- és ipari területet üzemeltet 881 ügyfél részére 43 ingatlanban. A legtöbb megbízás megtartása mellett a csapat 2016-ban elnyerte a Mammút Bevásárló és Szórakoztató Központ, a Nordic Light irodaház, illetve a CPI kiskereskedelmi portfólió üzemeltetését is.

Emberközpontú munkahelyeket hozunk létre

NAGY A PEZSGÉS A BUDAPESTI KERESKEDELMIINGATLAN-PIACON, AMIT KI IS HASZNÁL AZ EGYIK LEGAKTÍVABB FEJLESZTŐ: KÉT ÚJ SZÉKHÁZAT ÉS EGY HOTELT ÉPÍT, IRODAHÁZZÁ ALAKÍT EGY ÜZLETHÁZAT, VALAMINT EGY LOGISZTIKAI PARKOT IS ÚJ CSARNOKKAL BŐVÍT. NOAH M. STEINBERG, A WING ZRT. ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓJA BESZÉLT PIACI VÁRAKOZÁSÁIRÓL ÉS A CÉGE FEJLESZTÉSI TERVEIRŐL.

? Jobbnál jobb hírek érkeznek a hazai kereskedelmiingatlan-piacról. Van okunk pezsgőt bontani?

Tény, hogy jelenleg bérbeadási, befektetési, finanszírozási, keresleti és kínálati szempontból egyaránt stabil, kiszámítható a hazai kereskedelmiingatlan-piac. Általában elmondható, hogy nagy a pezsgés, az irodapiacon 2018-tól jelentős új állományt adnak át. A jelenleg épülő nagy volumen ugyanakkor részben hiánypótlás, hiszen 2010–2014 között minimális volt az aktivitás a fejlesztői piacon. Most tulajdonképpen a fejlesztők részben ezt a lemaradást dolgozzák le. Nagyon sok jó termék jön a piacra, de ugyanilyen fontos, hogy érkeznek új bérlők is. A jó helyen található, jó minőségű fejlesztésekre az iroda-, az ipari és a szállodai szegmensben egyaránt jelentős igény mutatkozik, és a jövőben is ez várható. Másfelől a fejlesztők azért tudnak létrehozni a bérlői igényeknek megfelelő ingatlanokat, mert vannak bankok, amelyek hajlandók finanszírozni ezt. Egyfelől élénk a nemzetközi befektetők érdeklődése a magyar piac iránt, a másik oldalon pedig létrejött egy valós hazai intézményi befektetői kör, akik minden szempontból a nemzetközi befektetők szintjén vannak, de jobban érzik és értik a magyar piaci dinamikát. Ez mindenkinek hasznos állapot. Pezsgőt bontani mindig jó, de inkább annak érdekében dolgozunk, hogy fennmaradjon a kiegyensúlyozott piac.

? Fejlesztőként hogyan lehet kihozni a maximumot a jelenlegi helyzetből?

Mivel az épület, amelyről ma döntünk, két-három év múlva lesz kész, igyekszünk jól felmérni a jövőbeni lehetőségeket és előre tervezni, hogy a mindenkori piaci folyamatokat az előnyünkre tudjuk fordítani. Ezen túl megítélésünk szerint a jövő sikereinek a kulcsa

részletekbe menően megérteni a bérlői igényeket, és olyan rugalmasan alakítható bérleményeket létrehozni, amelyek minden szempontból megfelelnek a felhasználóknak. Utóbbi vonatkozásában a dolgozói well-being és a környezettudatosság manapság a legdinamikusabban fejlődő szempontok, amelyek jelentős hatással vannak a bérlők elvárásaira és irodaválasztással kapcsolatos döntéseire.

? Nem gondolja, hogy a dolgozói jólét előtérbe kerülése csupán egy újabb trend, melyet hamar felvált majd egy következő?

Egyáltalán nem, sőt, mi a Wingnél úgy gondoljuk, hogy az emberközpontúságot szem előtt tartó irodafejlesztéseknek nemcsak a dolgozói jólétre, hanem a teljes munkaerőpiaci folyamatokra is jelentős pozitív hatásuk van. Nálunk ez a szemlélet határozza meg a jelenlegi és a jövőbeli beruházásainkat is, amelyekben az a közös, hogy a szó szoros és átvitt értelmében is minőségi munkahelyeket teremtünk. A Wing portfóliójába tartozó épületekben és az építés alatt álló irodaházainkban több mint tízezen fognak dolgozni, a célunk az, hogy ezt optimális környezetben tehessék meg. Az épületeinket és azok belső tereit ennek megfelelően minden esetben úgy alakítjuk meg a leendő bérlővel szoros együttműködésben, hogy azok elősegítsék a hatékony működést, inspiratív, rugalmas és kreatív munkakörnyezetet teremtsenek.

? Milyen hatással lehetnek az ilyen személyre szabott, dolgozóbarát fejlesztések a munkaerőpiacra?

A tavaly átadott V17, azaz E-On székház után jelenleg két újabb, személyre szabott székházberuházásunk van folyamatban: a Magyar Telekom csoport részére építjük az ország legnagyobb és legmodernebb irodaházát, illetve az Ericsson székházzal egybeépített K+F



központját fejlesztjük a Duna-partján. Mindkét cég számára és általában a távközlési, IT és K+F szektorok esetén egy modern, a dolgozói jólétet figyelembe vevő székház komoly vonzerőt jelent a meglévő és potenciális munkavállalók szemében. Hasonló modern irodát építve tehát előnyt szerezhet egy cég a versenytársaival szemben a magasan képzett munkaerő megszerzése és megtartása érdekében folyó versenyben. Sőt, a gondolatmenetet folytatva, a jelenleg külföldön dolgozó, magasan képzett fiatal munkaerő hazacsábítását is segítheti, ha Magyarországon nagy számban épülnek olyan modern irodaházak – természetesen más egyéb tényezők kedvező változása mellett –, amelyek akár a „nyugati munkakörnyezetnél” is jobb feltételeket nyújtanak a számukra. A magyarországi irodakínálat ilyen irányú minőségi és mennyiségi fejlődése lényegében Magyarország versenyképességét is javítja nemzetközi viszonylatban.

❓ A munkaerőhiány az építőiparban is egyre nagyobb problémát jelent, hogyan lehet az ismert körülmények közepette határidőre és versenyképes áron építeni? Főleg olyan óriási volumenű beruházások esetében, mint amelyeket a Wing végez?

Jelenleg számos nagy beruházásunk van folyamatban: az előbb említetteken túl zajlik a repülőtéri szálloda, az ibis Styles Budapest Airport Hotel építkezése, a Skylight City átépítése és egy hatalmas, 25 000 négyzetméteres új csarnok fejlesztése az East Gate Business Parkban. Ezekben a projekteken jelenleg abból profitálunk, hogy évekkal ezelőtt is jó előkészítő munkát végeztünk, időben terveztünk. Emellett stabil, nagy és profi kivitelezőkkel dolgozunk, akik szívesen működnek velünk együtt. Ugyan valóban van áremelkedés, és vannak erőforráskorlátok egyes területeken – mi mégis a szerződött áron és a határidők betartásával tudunk dolgozni.

Pázmány Balázs

A LEGNAGYOBB HAZAI BEFEKTETŐ VEZETŐJE



A LEGJELENTŐSEBB HAZAI BEFEKTETŐVÉ

nötte ki magát az Erste Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap, mely 2017 harmadik negyedévének végén 373 milliárd forint nettó eszközértékkel rendelkezett, amiből 164 milliárd forintot tesz 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 bérleti szerződések által hasznosít. A vagyon 44 százalékát kitevő ingatlanok mellett az Alap pénzeszközökben, bankbetétben, állampapírokban és állami garanciával rendelkező kötvényekben tartja pénzét, melyek együttes árfolyama 2011 óta 35 százalékot emelkedett.

Az Alapnak olyan ingatlanok állnak a tulajdonában, mint a Váci úton épülő 25 ezer négyzetméter bérbe adható területtel rendelkező Promenade Gardens irodaház, amelynek fejlesztője és építtetője a Horizon Development Kft., vagy a Futureal által fejlesztett 23 500 négyzetméteres Vision Towers északi és déli tornyának épülete. Előbbi túl van a bokrétaünnepén, és várhatóan 2018 első negyedévében nyitja meg kapuit a leendő bérlők előtt, utóbbi

2014 augusztusában készült el, azóta a KPMG székházaként szolgál.

Pázmány Balázs első diplomáját 1996-ban a Pénzügyi és Számviteli Főiskola pénzügyi szakán szerezte, majd 1996 és 1998 között a Janus Pannonius Tudományegyetem vállalatfinanszírozási szakán diplomázott. 1998-ban tőzsdei jogi szakvizsgát, majd 2002-ben középfokú ingatlanközvetítői és forgalmi értékesítői szakképesítést szerzett. Pályafutását 1997-ben az OTP Értékpapír Rt.-nél vagyongazdálkodó munkatársként kezdte. Az ott töltött három évben eszköz-, értékesítés- és portfóliómenedzsmenttel, üzleti tervezéssel és ingatlantranzakciókkal foglalkozott. 2000-ben az Erste Alapkezelő értékesítési vezetője lett. 2004-től az Erste Alapkezelő Zrt. ingatlanbefektetési igazgatója, majd 2008-tól az Erste Alapkezelő Zrt. igazgatóságának elnökévé nevezték ki.

A tavalyi évben mind a forint-, mind az euróalapú ingatlanalapokban jelentős növekedés következett be, a szakember a kereskedelmi ingatlanok piacán még mindig az irodát tartja a legjobb befektetésnek. Véleménye szerint a jó elhelyezkedésű „A” kategóriás irodaházakra továbbra is nagy a kereslet, és a jó hozamszintekkel együtt a kevésbé kockázatos befektetések közé sorolhatók.

„A tavalyi évben mind a forint-, mind az euróalapú ingatlanalapokban jelentős növekedés következett be.”

René Droese

A BUDAPESTI REPÜLTŐTÉR SZÁRNYALÁSA

A 2016-OS ÉVBEN A BUDAPESTI LISZT FERENC NEMZETKÖZI REPÜLTŐTÉR

utast forgalma meghaladta a 11 millió főt. Az utasok számának és a járatindításoknak a növekedésével párhuzamosan a repülőtérhez kapcsolódó ingatlan- és egyéb beruházások is egyre nagyobb számban valósulnak meg, melyekért a Budapest Airport ingatlanigazgatási igazgatója, René Droese felel. Korábban repülőterek privatizációjával és akvizíciójával foglalkozott, így részese volt



a 2005-től zajló felvásárlási folyamatnak a budapesti repülőtér esetében is, majd 2007-ben kinevezték a jelenlegi pozíciójára. A BUD 2020 program keretében 50 milliárd forint értékű fejlesztés megvalósítását felügyeli, amelynek első eleme a 10 000 négyzetméternyi utasforgalmi területtel bővülő B utasmóló megépítése. Emellett teljes mértékben áll már az új repülőtéri szálloda szerkezete, amely a Budapest Airport és WING Zrt. együttműködésében valósul meg. Az 5200 négyzetméteres hotel, melyet az Accor csoport üzemeltet majd az ibis Styles márkánév alatt, legmagasabb pontját május végén érte el, így az év végére akár már vendégeket is fogadhat. Nyár óta teljes gőzzel üzemel az újonnan átadott logisztikai bázis is, a TNT és a DHL Express új raktár- és irodaközpontja.



THE LARGEST LISTED REAL ESTATE
COMPANY IN THE CEE MARKET



Office Retail Logistics Hospitality
www.cpigroup.hu

**SPACE MEANS
OPPORTUNITY**



Robert Snow

140 EZER NÉGYZETMÉTERREL A VÁCI ÚTI IRODAFOLYOSÓN



ROBERT SNOW 2000 JÚNIUSA ÓTA A GTC MAGYARORSZÁG INGATLANFEJLESZTŐ ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA. A cég az elmúlt két évtizedben jelentős ingatlanfejlesztéseket hajtott végre Budapesten. Nevéhez köthető 88 ezer négyzetméternyi „A” kategóriás irodafejlesztés és -bérbeadás, valamint 900 lakás értékesítése. 2004-től kezdődően ő vezette a GTC szerb divízióját is, vezetése alatt a cég az egyik legnagyobb ingatlanfejlesztővé nőtte ki magát Belgrádban. A magyar iroda mellett jelenleg ő vezeti a cég szlovák irodáját is.

A GTC Csoport Közép-, Kelet- és Dél-Európa egyik vezető kereskedelmi ingatlanfejlesztő vállalata, a régióban 1994 óta van jelen, nevéhez főként bevásárlóközpontok és irodaházak fejlesztése köthető. Lengyelországban, Bulgáriában, Magyarországon, Romániában, Szerbiában és Horvátországban összesen 613 ezer négyzetméternyi irodát és kereskedelmi területet kínál.

Robert Snow Sheffieldben született, a University of Manchesteren építéstechnológiát tanult. 1990-ben érkezett Budapestre, ahol több, egymástól független kereskedelmi ingatlanfejlesztő céget is létrehozott, elsősorban az iroda- és raktárpépület ágazatban. Vezetése alatt a GTC 2015-ben

megvásárolta az Árpád híd pesti hídfőjénél álló Duna Tower irodaházat, ami 2015 legnagyobb „A” kategóriás tranzakciója volt. A GTC Hungary jelenleg négy, összesen 120 ezer négyzetméternyi irodaterületet birtokol. A Duna Tower mellett a Center Point, a GTC Metro és a Spirál irodaház is a tulajdonában van. Legújabb fejlesztése a Váci út egykori felvonógyárának átalakításával épülő 21 500 négyzetméteres irodaház, ahol az egykori felvonógyár eredeti épületének átalakításával 2000 négyzetméternyi loft irodát, a körülötte lévő területen pedig 19 500 négyzetméternyi további irodaterületet hoznak létre. Ennek átadásával hamarosan 140 ezer négyzetméterre nő a cég Váci úti irodafolyosón belüli irodaállománya. A cégvezető a jövőben az irodafejlesztések mellett bevásárlóközpontok és lakóingatlanok építését is elképzelhetőnek tartja.

A GTC vezetősége szerint a most zajló fejlesztések hatása már 2018-ban érezhető lesz: jövőre a kínálati oldal bővülése hoz majd piaci fordulatot, kedvező lehetőségekkel mindkét oldal számára. Várhatóan nem tapasztalható majd a bérleti díj csökkenése, mivel az elmúlt években a díjak nem növekedtek olyan tempóban, mint a kereslet, inkább egészséges piaci korrekciónak lehettünk szemtanúi. Tulajdonosi szempontból is kedvező ez a folyamat, a megbízhatóan magas minőséget kínáló, a főváros frekvenciált pontjain lévő irodaházak továbbra is népszerűek lesznek. A bérlők a megnövekedett kínálat ellenére is a tapasztalt és megbízható fejlesztők projektjeit keresik majd, hiszen a legnagyobb piaci előnyt a már kialakult bérlői bizalom meg- és fenntartása jelenti.

Salamon Adorján

MEGKÖTTETETT
A NAGY SZÖVETSÉG

AZ 1993-BAN MEGALKULT ESTON INTERNATIONAL tanácsadói, értékelői, közvetítői és ingatlanüzemeltetési szolgáltatásokat kínál. Erős szereplőként van jelen az irodabérbeadási piacon, számos ingatlanfejlesztő tartozik az ügyfelei közé, mint a Skanska, az HB Reavis vagy a Futureal. A tanácsadócéget több mint húsz éve Salamon Adorján vezér-



igazgató irányítja, aki 2015-ben vált kizárólagos tulajdonossá, miután megvásárolta a Wing által tulajdonolt Eston részvényeket. A vállalat több mint 100 ezer négyzetméternyi irodaterületet üzemeltet, az elmúlt két évben értékesített fejlesztési telkek összterülete meghaladta a 200 ezer négyzetmétert. 2015-ben az év legnagyobb volumenű irodabérleti tranzakcióját bonyolította le a Nokia 25 ezer négyzetméteres új központjával. Szintén az elmúlt években több mint 500 ezer négyzetméter fejlesztésére alkalmas telekingatlant értékesített, melyen az elmúlt hat év irodapiaci fejlesztési volumene megvalósítható lenne. Idén együttműködési megállapodást kötött a londoni székhelyű Savills globális ingatlanpiaci szolgáltató vállalatával, ezáltal új, nemzetközi szintre emelte az eddig Budapestre koncentrált cégét.



AMIKOR
IPARI VAGY LOGISZTIKAI
INGATLANT KERES MAGYARORSZÁGON,
MI AZ ELSŐ NÉV, AMI ESZÉBE JUT?

Friss információ a parkjainkban elérhető területekről:
www.prologisCEEsearch.com

Helyi partner a világgazdaságban™

A Prologis vezető ipari ingatlan szolgáltató, 8 magyarországi
parkjában 688 000 négyzetméter birtokolt és menedzselte területtel.

prologisCEEsearch.com



Nemzetközi hátszéllel megy tovább a magyar tanácsadócég

EGY EGYÜTTMŰKÖDÉSI MEGÁLLAPODÁS ÚJ PERSPEKTÍVÁT NYITHAT AZ ESTON INTERNATIONAL SZÁMÁRA, MELYEK VEZETŐJE ÚGY LÁTJA, HOGY A HAZAI PIACON A FEJLŐDÉSI DINAMIKA ENYHÜLNI LÁTSZIK. BÁR A BEFEKTETÉSI PIACON NEM SZÁMÍT ÚJ REKORDOKRA, A BÉRLŐIN LÁT TERET A TOVÁBBI BŐVÜLÉSRE. SALAMON ADORJÁN, A TANÁCSADÓCÉG TULAJDONOS-VEZÉRIGAZGATÓJA ELEMEZTE A PIACOT.

? Melyek a legfontosabb történések az Eston International életében?

Az elmúlt három évben nagyjából megdupláztuk az árbevételünket, tehát nagyon intenzív növekedésen vagyunk túl. Együttműködési megállapodást kötöttünk a Savills globális ingatlanpiaci szolgáltató vállalattal, ezzel rendkívül erős nemzetközi háttérrel kaptunk. Az együttműködés fejlődési lehetőséget is rejt magában a cég és a kollégák számára egyaránt. Nemzetközi kitekintést ad, és kiterjesztett transzfert jelent, miközben távolabbi piacok működésébe is beelátnunk, és kapcsolatokat építünk. A Savills szerette volna kibővíteni jelenlétét a közép-európai régióban, és bármilyen inputra nagyon aktívan reagálnak. A magyar piacon a fejlődési dinamika enyhülni látszik, és bár igaz, hogy az irodapiac gigantikus átadások várhatóak, de a befektetési piac – most már úgy tűnik – nem fog rekordot dönteni. Mindemellett Magyarországról kilépni nem tervezünk, hiszen ahhoz, hogy olyan piacot érnünk el, amely még nincs lefedve, nagyon keletre vagy nagyon délre kellene terjeszkednünk.

? Hogyan látja, jelenleg inkább a befektetési piacon mutatkozik több lehetőség, vagy a bérleti piacon is bőven van likviditás és mozgás?

Régebben nehezebb volt bérlőt találni, nagyobb áldozatot kellett hozni az új bérlőért például bérleti díjban vagy a szerződések hosszában. Most a bérlők nem tudnak öt évnél rövidebb időtartamra szerződni, és a bérleti díjak egyértelműen elindultak felfelé. Van egy minőségileg leszakadó kategória, ahol a tulaj nem költ az irodaházra, ellenben olcsón adja, illetve vannak olyanok is, ahol hiába régi a ház, a tulajdonos értéket akar teremteni, és a magasabb bérvételért cserébe inkább költ több millió eurót a felújításra. Jelenleg a bérbeadók mozgástere sokkal nagyobb akár árazás, akár egyéb szerződéses feltételek tekintetében. A kínálatbővülést idén 96 ezer

négyzetméterre tervezték, ebből mintegy 70 ezer valósulhat meg. Az üresedési ráta rekordalacsony (a piac szerkezetéből adódóan egészségesnek mondható 10-14% helyett 8% alatti), így a bérlők tárgyalási pozíciója továbbra sem erősödik. Bár folyamatosan bővül az állomány, és 2018-ban akár 200 ezer négyzetméternyi új iroda is megépülhet, annyira kevés bérbe vehető irodaház van jelenleg, hogy nem valószínű a bővülés erős árleszorító hatása. Látni kell azt is, hogy a bérbeadói oldalon jelentkező növekvő kivitelezési árak és a bérköltségek egyértelműen az ingatlanhasználat drágulásával járnak együtt. Így a technológiai és energiatudatos tervezés és kivitelezés az új irodaházaknál nem eredményez összességében egyértelmű költségcsökkentést a HR-kiadások növekedése miatt.

? Hogyan alakul át az irodapiac? A változások miatt más felkészültség várható el egy tanácsadócégtől is?

Munkakultúra-váltásban vagyunk valahol fél- vagy negyedúton, ezt nehéz pontosan megbecsülni. A bérlői igények változását jól mutatja, hogy például az eddig méltatlan körülmények között működő Mol most a sor hátuljáról a sor elejére szeretne ugrani. A Telekomnak jellemzően nem voltak szép épületei, de műszakilag sokat költöttek rá. Az új székház biztosan összehasonlíthatatlan lesz a régivel, ettől függetlenül ott sokkal kisebb az ugrás, mint a Mol esetében. Az egy helyre csoportosított részlegekkel a mérethatékony-ságnak köszönhetően költséget takaríthatnak meg, de emellett sok cégvezető felismerte azt is, hogy az új irodaépület ma már nemcsak költségfaktor, hanem HR- és PR-faktor egyaránt. Az ingatlan lehet több mint szükséglet, egy hely, ahová le kell ültetni az alkalmazottakat; az iroda egyre inkább HR-eszköz is, amellyel a cégek magukhoz vonzzák a potenciális munkavállalókat. Az irodai tervezésnél jellemző, hogy a munkatereket mindenki csökkenti, cserébe a közösségi tereket növelik. Sok helyen már csak 1,4 méter széles asztalok van-

nak, nincs olyan monitor, amely elfoglalja az asztal felét, mindenkinek van laptopja, így kisebb hely is elegendő. A különböző profilú cégeknél eltérő egy főre jutó négyzetméterekkel lehetett számolni, egy call center esetében 7-8, normál irodánál 12, míg az ügyvédi irodáknál 15-20 négyzetméter volt az átlag, azonban ez is változik.

? A finanszírozás most nem jelent problémát. Mennyire gyorsan változhat meg a jelenlegi helyzet? Nem kell attól félni, hogy megint lesz lufi? Egészséges a piac?

Továbbra is óvatosak a bankok, a nagy múltú, pénzügyileg erős vagy erősnek látszó fejlesztőket finanszírozzák, de őket sem korlátlanul. Szerintem a hitelezési arány jóval alacsonyabb és konzervatívabb,

tetők többsége jellemzően ezt a kockázatot kevésbé tudja elfogadni, és egy negatív hangulatban a nagyobb kockázatú piacról vonul vissza, ami a lokális helyzetet tovább ronthatja. A másik oldalon ugyanakkor a budapesti „olcsó” irodapiac értéknövekedési lehetőséget is rejt, így a kitartó befektetők jutalma a magasabb megtérülés lehet.

? Minden egyéb szempontból stabilnak tűnik a mostani helyzet. Akkor mi az oka annak, hogy nem állnak itt tömegével a befektetők?

Abszolút stabil a mostani helyzet, ezért jön nagyon sok olyan befektető a piacra, akik az elmúlt 10 évben nem jöttek. Budapest keresettségét mutatja a befektetési volumen folyamatos növekedése



mint 2006-ban és 2007-ben volt. Aki elég régóta foglalkozik vele, vagy sokat tanult az ingatlanpiacról, az tudja, hogy ez ciklikus üzletág, amelynek éppen a jobb szakaszában vagyunk, de a jobb után mindig jön egy rosszabb szakasz. Azok a termékek életképesek egy válság során is, amelyek stabil, jó cash-flow-termelőképeséggel rendelkeznek. Más kérdés, hogy Magyarország a régióban mindig olcsóbbnak számított, és nagyon sokszor, amikor elindult a piac felfelé, mi látható fáziskéséssel követtük, így a jóból jellemzően rövidebb és kevesebb jutott. A befektetők azzal tudnak tervezni, hogy az árak fel- vagy lemennek, ez az üzleti tervükben benne van. Ellenben azzal, hogy befagy a piac, nem tudnak mit kezdeni. A nyugati befek-

is, így szerintem nincs okunk panaszra. Az irodapiac fejlődésében továbbra is hiszek, a fejlődés egyik tere pedig az iroda kiépítési és használati minősége lehet. Az ingatlanhasználati költségek egy átlagos cég esetében marginálisak, a HR-költségek kis százalékát teszik ki. Korábban a régiós viszonylatban olcsó munkaerő vonzott ide több irodahasználót, ma már a képzett munkaerő hiánya az első számú kezelendő probléma, amit vonzó munkahelyi kialakítással még meg lehet oldani, és a HR költségekhez viszonyítva kisebb ráfordítással is kedvező eredmény érhető el. Összességében, túl a gazdasági fundamentumokon és a hatékonyságon Magyarország kifejezetten versenyző piacnak számít.

Sameer Hamdan és Zuhair Awad

A CSÚCSRA TÖRŐ HOTELTULAJDONOSOK

BUDAPEST JELENLEG EURÓPA LEGNÉP-

SZERŰBB turisztikai desztinációinak egyike, ami igazán kedvező hatást gyakorol Magyarország turizmusára és a hazai szállodaparra egyaránt. Az elmúlt években sorra indultak új projektek és építkezések, amelyek közül kiemelkedik az évtizedekig érintetlenül álló Párisi Udvar renoválása. A felújítással párhuzamosan átépítés is zajlik, a Mellow Mood csoport megbízásából egy ötcsillagos szállodát építenek, amely várhatóan 2018 nyarára készül el. Sameer Hamdan és Zuhair Awad 20 éve alapította a Mellow Mood turisztikai szolgáltatásokat kínáló cégcsoportot, amelynek első fejlesztése, a háromcsillagos Baross City Hotel 2000-ben készült el. A Jordániából érkezett üzletemberek kezdetben pénzváltóként dolgoztak, majd ifjúsági szálláshelyeket és



szállodákat kezdtek üzemeltetni. Vállalkozásuk mára komplex hálózattá nőtte ki magát, 5 brand alatt hostel, három-, négy- és ötcsillagos szállodájuk is van, ezeknek a száma a fővárosban összesen 12. 2012-ben nyitották

meg az első ötcsillagos szállodájukat Buddha-Bar Hotel néven. A hotel a Klotild palota épületében helyezkedik el, amely közvetlen szomszédságában van a Párisi Udvarban épülő luxusszállodának. Ez utóbbi mintegy 12,5 milliárd forintos beruházásnak felel meg, amiből mintegy 7 milliárd forintot az Eximbank biztosított. Egy szeptemberi bejelentés alapján a luxushotel a párizsi Hôtel du Louvre után Európában másodikként a Hyatt márkához fog tartozni. A jelenlegi és a következő évben minden bizonnyal erre az ötcsillagos fejlesztésre koncentrálnak a Mellow Mood, emellett azonban saját ingatlanberuházási és könyvelési részlegüket, illetve az ingatlanfejlesztési portfóliójukat is folyamatosan fejlesztik és növelik.

Scheer Sándor

AKI NÉLKÜL KEVÉS ÉPÜLET KÉSZÜLNE EL

A TÖBB MINT 20 ÉVES MARKET ÉPÍTŐ ZRT.

a hazai magasépítés meghatározó és valóban megkerülhetetlen piaci szereplője, eddig összesen mintegy 600 létesítményt valósított meg, mintegy 540 milliárd forint, azaz közel 2 milliárd euró értékben. Számtalan jelenleg is zajló nagy-szabású ingatlanberuházás köthető a céghez. A Market Építő Zrt. többek között a BudaPart városfejlesztési beruházás, a Groupama Aréna mellett felépülő új Telekom-székház, a gyöngyöshalászi Apollo Tyres gumigyár, a pesti Ludovika Sportközpont, a zugligeti MOME Médiaház, az Alagút mellett épülő Clark Hotel, a budai Hill Side Irodaház, az újpesti Nexon irodaház, a belvárosi Párisi Udvarban megvalósuló Hyatt Hotel, az új miskolci DVTK Stadion, valamint a repülőtér mellett megvalósuló

ibis Stlyes Hotel és a DHL Express logisztikai központ építője is. A cég emellett a 2017-es vizes világbajnokság budapesti helyszínéért, a Dagály Úszókomplexum felépítéséért is felelt.

Scheer Sándor, a cég alapító-tulajdonosa 1987-ben szerzett építőmérnöki diplomát, majd 1989-től az első hazai építőipari magánvállalatnál, a Novolit Építőipari Rt.-nél kezdett dolgozni. 1991-től a Herkules Építő Rt. építésvezetője, 1993-tól az utóbbi termelési igazgatója volt, majd egy barátjával megalapította saját cégét, a Market Építő Zrt.-t. Az alapításkor, 1996 januárjában azt a célt tűzte ki maga elé, hogy cége a professzionalizmust, az elhivatottságot és a tapasztalat erejét ötvözve értékes és megbecsült építőipari vállalattá váljon – olvasható a cég honlapján. Scheer Sándor sze-



rint nem elég jónak lenni, hanem jónak is kell látszani, éppen ezért rendkívül büszke cége összes eddigi díjára és helyezésére.

Schmidt Mária

AZ ELSŐ SZIT LEHET A BIF

A BÉT-en jegyzett BIF (Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési) Nyrt. a magyar ingatlanpiacon meghatározó portfólióval rendelkező társaság, mely fejlesztéseket is végez. A cég résztulajdonosa Schmidt Mária történész, a Terror Háza Múzeum főigazgatója és családja.

2016-ban a társaság üzemi eredménye 1357 millió forint volt, ami 370 százaléka az előző évinek. Az eredmény növekedésében jelentős szerepet játszott két ingatlan sikeres értékesítése. A beszámoló szerint 2016 végén a társaság 3772 millió forintos ingatlanállománnyal rendelkezett. A BIF portfóliójában álló irodaházak között van a Flórián Udvar, a Madách Irodaház, illetve további épületek a Bajcsy-Zsilinszky úton, a Bihari úton, a Városmajor utcában, illetve a Victor Hugo utcában. Ezekon kívül a társaság még egyéb



ingatlanokat is birtokol, így a Rákóczi úti Luther-házat, a Budapesttől 50 km-re, Versegen található Fenyőharaszt Kastélyszállót, valamint egy Aranykéz utcai parkolóházat, amely a belvárosban futó több fejlesztés

miatt egyre értékesebbnek bizonyul. Ám a cég egyik legfontosabb zászlóshajó projektje az a Harsánylejtő Kertváros, ahol az első ütemben értékesített 88 telek után már a második ütemben 65 nagyobb telket alakítottak ki, melyek akár 4-6 lakásos társasházak építésére is alkalmasak.

A további tervek között szerepel egy 33, illetve egy 55 lakásos társasház felépítése, illetve az ehhez szükséges szolgáltatások és infrastruktúra kiépítése. A BIF idén októberben több mint 3 millió saját részvényt is vásárolt, így az arány 6,97 százalékról 18,83 százalékra emelkedett, miközben várhatóan elsőként használja ki az új lehetőségeket és alakul SZIT-té.

Székely Ádám

NAGY TERVEI VANNAK A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSNAK

Az InfoGroup Magyarország egyik legjelentősebb családi tulajdonú ingatlanfejlesztő és befektető cégcsoportja. A közel három évtizede működő családi vállalkozás mára túl van az első generációváltáson is, az alapító-tulajdonos családfőt, dr. Székely Istvánt ma már két fia segíti a cég irányításában, dr. Székely Attila a cég jogtanácsosa, az operatív ügyvezetést pedig idősebb fia, Székely Ádám látja el.

Székely Ádám diplomáját a Budapesti Corvinus Egyetem pénzügy szakán szerezte, de Hollandiában is folytatott ingatlanbefektetési és ingatlanfejlesztési tanulmányokat. Karrierjét a CAIB alapkezelőnél kezdte befektetési bankárként, majd 2006-ban csatlakozott a családi vállalkozáshoz.

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 is magában foglal. Idén ősszel indult el a második ütem, a Bartók Udvar II irodakomplexum építése. A 24 ezer négyzetméter bérelhető alapterületű irodapark építése három fázisban várható, az első hatemeletes épület átadása 2018 végére esedékes. Az irodapark a tervezés során BREEAM „nagyon jó” zöld minősítést kapott. A cégcsoport közeli tervei között szerepel emellett a Polgár Ipari Park és a Karcagi Ipari Park további fejlesztése is.

Ingatlanbefektetések irányába nyit az Infogroup

AZ INFOGROUP AZ INGATLANPIAC TÖBB TERÜLETÉN IS AKTÍV, A FEJLESZTÉSI, A BEFEKTETÉSI ÉS AZ ÜZEMELTETÉSI PIACON EGYARÁNT JELEN VAN. JELENLEG IS TÖBB ÉPÍTÉSI PROJEKTJE VAN FOLYAMATBAN, ÁM EZEK MELLETT A BEFEKTETÉSI PIACON IS ERŐSÖDNE. SZÉKELY ÁDÁM, A CÉG ÜGYVEZETŐJE NYILATKOZOTT A JELENLEGI PROJEKTEKRŐL ÉS A NAGYÍVŰ TERVEKRŐL.

? Az Infogroup több mindennel foglalkozik, mi a fő fókuszuk? Fejleszteni, üzemeltetni, befektetni?

Alapvetően vérbeli ingatlanfejlesztők vagyunk, azt szeretjük a legjobban, amikor új épületeket építünk. Az ingatlanbefektetési tevékenység úgy indult, hogy a partnereink a fejlesztéseknél alacsonyabb kockázatú befektetési lehetőségeket kerestek, mi megtárgyaltuk ezeket, és elkezdtünk velük közösen befektetni. Az üzemeltetéssel pedig elsősorban a saját projektjeink kapcsán foglalkozunk.

? Hogyan lett egy kisebb lakóprojekteket fejlesztő hazai kkv-ból ismert, kereskedelmi ingatlanokkal foglalkozó fejlesztő és befektető cégbirodalom?

Elég hamar nagyra nőttünk, a kilencvenes években átadott 1500 lakásunkkal a tíz legnagyobb lakásfejlesztő között voltunk. Azóta pedig hatalmas előnyt jelent, hogy immár 27 éves tapasztalattal és megfelelő referenciákkal rendelkezünk, makulátlan a hírnevünk, és senkinek nincsen negatív tapasztalata velünk. A válság alatt kialakult körülöttünk egy befektetői kör, amely folyamatosan követte, hogy milyen projekteket csinálunk, majd azt látták, hogy ha hozzánk helyeznek el tőkét, az szépen megtérül, illetve gondosan bánunk a pénzükkel. Ezek a cégek, illetve magánszemélyek jellemzően kevésbé vannak tisztában a fejlesztői kockázatokkal, de a jó ár-érték arányú, likvidebb ingatlanbefektetésekről már könnyen tudnak dönteni. Úgy kell elképzelni, hogy az általuk befektetni tervezett összeget nem egy ingatlanalapba rakják be, hanem közvetlenül fektetnek be, magasabb hozamelvárással, az Infogroup egy erre kialakított termékébe.

? Pontosan milyen technikával működik ez a modell?

Ezek jelenleg befektetési céltársaságokat jelentenek, de a működést

egyre inkább intézményesíteni fogjuk, haladunk az ingatlanalapok irányába. Jelenleg körülbelül 10 milliárd forintos nettó eszközértéssel rendelkezünk cégcsoport szinten, amely portfólióméret már lehetővé teszi ezt. Jelen pillanatban tehát megvan a tőke, a bizalom, a jó csapat, és megvannak a jó projektjeink is.

? Mi az oka az intézményesítésnek, van-e kifejezett céljuk vele?

A jelenleg általunk kínált befektetések fő korlátját a likviditás jelenti. Így kiemelten fontos a bizalom, illetve gyakran kötünk különféle megállapodásokat, amelyek arról szólnak, hogy a befektetők hogyan tudnak bizonyos időpontban kilépni. A cél tehát a likviditás növelése. A jövőben könnyen előfordulhat, hogy a céltársaságokba berakott ingatlanok egy ingatlanalapba kerülnek majd, ahova már intézményi tőkét is be tudunk vonni. A társaink így befektetési-jegy-tulajdonosokká válnak, ami könnyebb hozzáférhetőséget tesz számukra lehetővé. Természetesen a fentiek mind attól függnek, hogy milyen befektetési lehetőségeink kínálkoznak. Mi akkor vásárolunk, amikor valaki valamilyen oknál fogva általunk kedvezőnek tekintett összegért szeretne eladni egy eszközt. Amíg nincs lufi a kereskedelmiingatlan-piacon, addig lehet ilyen üzleteket találni.

? Jelenleg milyen projektek futnak a cégüknél?

Jelen pillanatban mintegy 12 milliárd forint értékben van folyamatban három fejlesztésünk. Az egyik egy kb. 21 ezer négyzetméteres raktárfejlesztés a miskolci Bosch részére, melyet egy nemzetközi tender keretében nyertünk el az egyik fejlesztési partnerünkkel. A másik a szintén tenderen elnyert 18 ezres fejlesztésünk a tiszaiújvárosi Jabil részére, a harmadik pedig a Bartók Udvar, amely egy XI. kerületi „A” kategóriás irodafejlesztés. Ezekon kívül tavaly befekte-

tőtársakkal együtt megvettünk egy 9 ezer négyzetméteres irodaparkot, illetve most zártunk egy 3 ezres irodaház-tranzakciót, és folyamatban van még egy épület megvásárlása is. A fejlesztések mellett nagyjából évente 1-3 milliárd forintos kereskedelmiingatlan-akvizícióra rendezkedtünk be.

? A Bartók Udvar utáni időszakra is megvannak már a telkek az újabb fejlesztésekhez?

A Bartók Udvarban egy 24 ezer négyzetméteres épületre van építési engedélyünk, ebből egyelőre a 8 ezer négyzetméteres első

? Rengeteg érv és ellenérv szólhat mindkettő mellett, de ha kapna holnap 10 milliárd forintot, akkor inkább belevágná egy új fejlesztésbe, vagy inkább vásárolna? Ön szerint az építés nagyobb kockázatot jelent, mint a befektetés?

Általánosságban jobb kockázat-hozam alapú megtérülést látok a befektetési termékekben, ahhoz képest, hogy milyen a kockázata ma egy kivitelezésnek, de ez azért van így, mert bizonyos terméktípusoknál még lehet kedvező áron vásárolni, fejleszteni pedig már csak viszonylag drágán lehet. Ugyanakkor főleg az ipari BTS szegmensben látunk olyan befektetési lehetőségeket, ahol a fejlesztésekkel



ütemet kezdtük el építeni előbérlettel, spekulatív alapon. Az a terveünk, hogy a másik két ütemet egyszerre fogjuk elindítani, vagy akkor, amikor az első épületet bérbe adtuk, vagy BTS (build-to-suit) alapon akár azonnal el tudjuk kezdeni. Egyelőre úgy látom, hogy az első ütem megvalósítása meghozza a bérlők étvágyát az épület további területeire is. Az első ütem kapcsán felvázoltunk egy ütemtervet, és webkamerán mutatjuk a bérlőknek, befektetőknek, hogy miként halad az építkezés, ezzel erősítjük a hitelességünket, és építjük a bizalmat. Majd ezek alapján már egy megerősített pozícióból tudunk tárgyalni akár nagyobb bérlőkkel is. Emellett készítünk elő vadonatúj projektet is, ez azonban még nem publikus, annyit mondhatok róla, hogy iroda és budai oldal.

is hasonlóan alacsony kockázat mellett tudunk kedvező hozamot elérni. Ez azonban nem általános piaci jelenség. Nagyon sok bérlővel, nagy multinacionális céggel állunk kapcsolatban, figyeljük, hogy milyen irányba fejlődnek, mire van szükségük, próbáljuk ezeket az egyedi lehetőségeket felmérni, és inkább a testre szabott BTS fejlesztésekre koncentrálni, amihez jó pozícióban vagyunk. De például prémium, „A” kategóriás irodát nem vásárolnánk, mert az nem a mi terepünk. Az intézményi befektetőkkel ott nem tudunk versenyezni, azaz nem tudunk jó áron vásárolni. Itt inkább a kedvező fundamentumok miatt a fejlesztői oldalon jelenünk meg: menedzselhető kockázatok mellett jó terméket fejlesztünk, amely kedvező hozamot fog termelni, és adott esetben az értékesítése sem kizárt.

Tatár Tibor

ÚJ VÁROSRÉSZEKET FEJLESZT

A FUTUREAL MAGYARORSZÁG EGYIK LEG-AKTÍVABB KERESKEDELMIINGATLAN-FEJLESZTŐJE, jelenleg is több jelentős projekttel képviselteti magát a fejlesztési piacon. 2016 óta gőzerővel zajlik a cégcsoport Váci úti fejlesztése, a 20 ezer négyzetméteres Advance Tower, az első (12 ezer négyzetméteres) ütem átadása 2018 első felében várható. Az 36 millió euró értékű beruházással megvalósuló épület a tervek szerint a BREEAM mellett WELL minősítéssel is rendelkezik majd.

A Futureal a Corvin-negyedben, a Nokia Skypark szomszédságában is elindított egy irodaprojektet. Az összesen 27 ezer négyzetméteres Corvin 5 irodaház átadása két ütemben, 2018-ban és 2019-ben várható. A Corvin Sétány szintén dupla zöld minősítésre tervezett utolsó irodaépülete 100



ezer négyzetméterre növeli majd a városfejlesztési projekt keretében megvalósuló irodaterület nagyságát. A 90 millió euró értékű épületegyüttes finanszírozásának felét egy idén aláírt megállapodás értelmében

az Erste Bank által nyújtott hitel biztosítja. Mindezek mellett a Futureal már évek óta készül egy újabb városrész átfarmálására, a kelenföldi vasútállomás két oldalán egy nagyszabású irodaprojekt, illetve egy bevásárlóközpont-fejlesztés is indításra vár. Ezek a nagy volumenű beruházások mind a cégcsoport kereskedelmi- és irodafejlesztésekért felelős vezérigazgatójához, Tatár Tiborhoz köthetők.

Tatár Tibor szakmai pályafutását az American Appraisalnál kezdte, de vezette a TND Ingatlanbefektetési és Pénzügyi Tanácsadót és a KPMG IngatlanTanácsadó Kft.-t is, mielőtt 2004-ben csatlakozott a Futureal Csoporthoz. 2005-ben lett a Futureal Development Zrt. vezérigazgatója, azóta irányítja a cégcsoport kereskedelmi és irodafejlesztési tevékenységeit.

HIRDETÉS / PROMOTION

Portfolio

Trader

www.portfoliotrader.hu

ONLINE KERESKEDESBEN AZ ÉLEN

Biztonságos befektetési
szolgáltatók. Részvények,
devizák, világpiacok egy helyen.

TANÁCSADÓ KÖZPONT

- Befektetési termékek
- Nyugdíjcélú megtakarítás
- Online kereskedés

A Portfolio szakértelmével

PORTFOLIO LAKOSSÁGI OKTATÁSOK

Elismert szakértőinktől tanulhat
- akár díjmentesen. Folyamatosan induló
képzések, kezdőtől haladó szintig.

Tilki Róbert

AZ IRODAHÁZAK SZAKEMBERE

EGYRE VÁLTOZATOSABBAK ÉS MAGASABBAK AZ IGÉNYEK az irodaházak bérlői részéről, ezért is fontos szereplők az ingatlanpiacon a megfelelő irodaházak felkutatásával, esetleg bérbeadásával foglalkozó tanácsadó cégek. A BNP Paribas Real Estate nemzetközi hálózatának tagjaként a Robertson Hungary 2001 óta tevékenykedik a magyar piacon. Az általuk nyújtott ingatlanpiaci szolgáltatások között szerepel a bérlői, illetve vevői igények felmérése, megvalósulási tanulmányok készítése, a lehetőségek bemutatása és ezek összehasonlító elemzése. A vállalat megalapítása óta Tilki Róbert tölti be az ügyvezető igazgatói pozíciót. 2000-ben szerezte meg az okleveles ingatlanszakértő szakmérnöki diplomát a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen, a Budapesti Köz-



gazdaságtudományi Egyetem és a Nottingham Trent University közös szervezésű képzésén. 1997 óta dolgozik az ingatlan-szakmában, kezdetben a Biggeorge's, majd a CBRE vállalatoknál helyezkedett el, 2001-

ben felkérték a GVA, mai nevén Robertson tanácsadó cég vezetésére. A cég a BIEF (Budapesti Ingatlan Tanácsadók Egyeztető Fóruma) tagjaként rendszeresen részt vesz a budapesti irodapiaci jelentések elkészítésében, a negyedévenként kiadott riportok tartalmazzák az időszak legfontosabb változásait, többek között az irodaállományra, a bérlői aktivitásra, a bruttó keresletre, az új szerződéskötésekre vagy a hosszabbításokra és az üresedési rátára vonatkozóan. A vállalat leginkább irodák, üzlethelyiségek és ipari ingatlanok bérbeadásával, illetve eladásával foglalkozik. Jelenleg is kínáltnak fejlesztési teltet, ipari ingatlanokat és bérbe vehető irodaházakat, mint például az Office Garden, a Váci Greens több épülete és az Átrium Park.

Tim Hulzebos

NAGY TRANZAKCIÓK KÖTHETŐK A CÉGÉHEZ

TÖBB MINT 20 ÉVES INGATLANPIACI TAPASZTALATTAL A HÁTA MÖGÖTT Tim Hulzebos jelenleg a Colliers International magyarországi irodájának ügyvezető igazgatója. 1995 óta él Budapesten, a közép-kelet-európai ingatlanpiac aktív szereplője. A Colliers ügyvezető igazgatói posztját 2010 augusztusa óta tölti be.

A Colliers International magyarországi részlege 1992-ben kezdte meg működését. A főként kereskedelmi ingatlanokkal kapcsolatos szolgáltatásokra specializálódott vállalat nevéhez az idei évben is számos nagy tranzakció kapcsolódik. Ide sorolható az IT Services Hungary költözése, aminek keretében a cég 2018 második negyedévéig a Skanska által fejlesztett Mill Park irodaházba helyezi át budapesti székhelyét, de a 220 ezer négyzetméteres KÖKI Terminál center

management feladatait is a Colliers végzi. Ezenkívül a cég nevéhez köthető Kelet-Magyarország legnagyobb méretű – 2018 III. negyedévére elkészülő – irodaházának, a Forest Offices Debrecen épületének a bér-



beadása, valamint a 39 500 négyzetméternyi, 40 egységből álló Spar áruházaknak a nyáron lezajlott értékesítése.

Tim Hulzebos tanulmányait a Rotterdami Erasmus Egyetemen végezte, majd két éven át Prágában dolgozott. 1995 januárjában került Budapestre a DTZ Hungary ügynökség-vezetői posztjára, ahol 2000-ben regionális vezetőnek nevezték ki. Hat évvel később az ING ingatlanfejlesztési igazgatója lett, így aktívan közreműködött a cég bevásárlóközpont-fejlesztési projektjében. 2010 augusztusa óta a Colliers magyarországi irodájának ügyvezető igazgatója. A szakember nevéhez köthető a 2009-ben megnyitott 46 ezer négyzetméteres Allee bevásárlóközpont fejlesztése és bérbeadása, melynek során Újbuda legnagyobb kereskedelmi komplexuma jött létre.

Tóth Nándor

AZ IDEI ÉV EGYIK LEGAKTÍVABB BEFEKTETŐJE AZ INGATLANPIACON



TÓTH NÁNDOR AZ OTP INGATLAN BEFEKTETÉSI ALAPKEZELŐ ZRT. VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTESI POZÍCIÓJÁT TÖLTI BE, mely cég az idei évben az ingatlanbefektetési piac egyik legaktívabb hazai szereplőjének számított.

Az alacsony hozamkörnyezet sok megtakarítót sarkall arra, hogy bankbetétek helyett a magasabb hozamokat biztosító befektetési lehetőségek felé forduljon, aminek egyik módja az ingatlanpiacon történő befektetés, ezen belül is az ingatlanalapok választása. A növekvő érdeklődés az ingatlanalapokhoz áramló tőkéből is látható. Az OTP egyik ingatlanalapja, az OTP Ingatlanbefektetési Alap – mely a második legnagyobbaként számított vagyonát tekintve a 2017. július 25-i adatok alapján a hazai piacon – nettó eszközértéke 186 milliárd forint volt, vagyonának rohamos növekedését pedig jól mutatja, hogy 2016 júliusában a nettó eszközérték még csupán 100 milliárd forint körül mozgott.

A jelentősen növekvő vagyon az ingatlanalapokat hozamtermelési kényszerbe hozta, hozamot pedig csak az ingatlankitettséggel növelésével lehet elérni, vagyis a folyamatosan beáramló tőke egyre több ingatlanvásárlására sarkallta az alapokat, így az elmúlt években a hazai befektetési piac leg-

jelentősebb szereplőinek számítottak.

Az előbbi okokból kifolyólag az OTP Ingatlan Befektetési Alapkezelő Zrt. is jelentősen növelte az ingatlanjai számát az elmúlt években, több nagy tranzakció megvalósításának köszönhetően. 2015-ben vásárolták meg például a mintegy 23 ezer négyzetméternyi iroda- és raktárterületet magában foglaló Citypoint9 városi logisztikai központot, de 2016-ban is folytatták a portfólió bővítését, ekkor szereztek meg például két további nagy értékű logisztikai ingatlant, egy 30 ezer négyzetméteres győri raktárbázist és egy 35 ezer négyzetméteres gyáli logisztikai ingatlant.

Az OTP Ingatlan Befektetési Alapkezelő Zrt. 2017-ben is az egyik legaktívabb szereplőnek számított a hazai ingatlanpiacon, az idén vették meg a Sziget Centert az első sorban lakossági befektetői szegmenst célzó OTP Ingatlanalapba, illetve szintén az elmúlt hónapokban vásárolták meg a Nokia Skypark irodaházat, melyet az „A” kategóriás ingatlanokra koncentráló OTP Prime Ingatlanbefektetési Alap vásárolt meg.

„Az alacsony hozamkörnyezet sok megtakarítót sarkall arra, hogy bankbetétek helyett a magasabb hozamokat biztosító befektetési lehetőségek felé forduljon, aminek egyik módja az az ingatlanalapokba történő befektetés.”

Török Árpád

BEFEKTETŐKÉNT
IS NÉZELŐDIK

**A KÖZÉP-EURÓPAI INGATLANPIAC MEGKE-
RÜLHETETLEN SZEREPLŐJE A TRIGRANIT**

és annak vezérigazgatója, Török Árpád. A cég 2015 második fele óta a TPG Real Estate tulajdonában áll, és kibővült profillal működik, már nemcsak fejlesztőként, hanem befektetőként is vizsgálja a régiót.

Az akvizíciós lehetőségek keresése mellett a TriGranit négy irodapiaci beruházás elindításán dolgozik Közép-Európa három országában, összesen 100 ezer négyzetméteren. A



beruházások egyike a budapesti Millennium Városcsopont részeként valósul meg, a 37 500 négyzetméter bérbe adható területtel rendelkező Millennium Gardens projekt kivitelezése hamarosan indul.

Török Árpád több mint 20 éves ingatlanpiaci tapasztalattal rendelkezik, 17 éve tölt be vezetői tisztségeket a TriGranitnál. Tanulmányait az USA-ban és Nagy-Britanniában végezte, Magyarország mellett Görögországban is dolgozott az Ernst & Young, illetve a Cushman & Wakefield tanácsadójaként, a TriGranit vezérigazgatói feladatait 2009 óta látja el. Vezetése alatt 350 ezer négyzetméternyi kereskedelmiingatlan-fejlesztés valósult meg Magyarországon, Romániában, Lengyelországban és Horvátországban, összesen mintegy 800 millió euró értékben. A Royal Institution of Chartered Surveyors tagja (MRICS).



beyond AMBITION

It's not enough to deliver today.
It's in looking to tomorrow and to the next day.
Stay ahead with us so that you can plan
your real estate future with confidence.

JLL Hungary
1054 Budapest
Szabadság tér 14.
+36 1 489 0202
budapest@eu.jll.com



JLL

*Achieve
Ambitions*

A Balkánon is nézelődik a TriGranit

A KÖZÉP-EURÓPAI RÉGIÓ EGYIK LEGNAGYOBB FEJLESZTŐJE NEMCSAK NÉGY IRODAPIACI BERUHÁZÁST INDÍT ÚTJÁ-
RA HAMAROSAN HÁROM KÜLÖNBÖZŐ ORSZÁGBAN, HANEM A TERVEK SZERINT BEFEKTETŐKÉNT IS MEGJELENIK
A PIACON. A TRIGRANIT RÁADÁSUL A LENGYELORSZÁG-MAGYARORSZÁG TENGELYEN KÍVÜL IS NÉZELŐDIK, A VEZÉRIGAZ-
GATÓ A FELTÖREKVŐ DÉLKELET-EURÓPAI PIACOKBAN LÁT KOMOLY POTENCIÁLT. TÖRÖK ÁRPÁD BESZÉLT A PORTFOLIO
INGATLANMAGAZINNAK A CÉG FEJLESZTÉSI ÉS AKVIZÍCIÓS TERVEIRŐL, VALAMINT PIACI VÁRAKOZÁSÁIRÓL.

? Milyen változásokat hozott eddig a TriGranit számára a 2017-es év?

Elsősorban új fejlesztéseinken dolgoztunk. A krakkói Bonarka for Business (B4B) irodaprojektünk nagy ütemben haladt idén – 2017 januárjában adtuk át a nettó 10 ezer négyzetméteres, built-to-suit, hetedik, G épületet. Október közepén pedig a földmunkákkal elkezdődött a nyolcadik, nettó 10 ezer négyzetméter alapterületű H épület kivitelezése. A rendkívül élénk krakkói irodapiac „ösztönzésére” a B4B-ben az eddigi épületeket 2018-ban követni fogja további két, egyenként nettó 10 ezer négyzetméter alapterületű épület, az I és a J épület. Itthon a budapesti Millennium Városközpont részeként felépülő, nettó 37 300 négyzetméter bérbe adható területtel rendelkező Millennium Gardens projekt építési engedélyt már megszereztük, jelenleg a kivitelezők pályáztatása zajlik. Ugyanez a helyzet a pozsonyi fejlesztésünk, a 13 ezer négyzetméteres Lakeside Park II esetében is. Terveink szerint ezeket a projekteket is elindítjuk 2018 első negyedében. 2019 elejére ütemezzük új katowicei irodafejlesztésünk indulását az egykor barnamezős beruházásként megvalósult Silesia City Center bevásárlóközpont mellett. A jelenleg az engedélyeztetési és tervezési fázisban lévő Silesia Towers két irodaépülete 40 ezer négyzetméterrel bővíti majd a katowicei „A” kategóriás irodapiacot, ebből az első ütemben egy mintegy 20 ezer négyzetméteres fejlesztés valósul meg. Ezek a projektek csaknem 110 ezer négyzetméternyi új bérbe adható irodaterületet jelentenek, de további irodapiaci beruházási lehetőségeket is vizsgálunk a régióban ezeken az országokon kívül. Az elmúlt évben számtalan megkezdést kaptunk fejlesztésekkel kapcsolatban, és a core országainkon kívül Szerbiában és Bulgáriában is vizsgáljuk közös projektek elin-

dításának lehetőségét. Összességében sok fejlesztési és akvizíciós lehetőséget monitorozunk a régióban. Egy beruházás előkészítése vagy egy tranzakció lezárása azonban hosszú hónapokat vesz igénybe, egy új akvizíció esetén titoktartási kötelezettségünk van egészen a vételár kifizetéséig, addig bővebb információt nem adhatunk ki.

? Milyen új országokat vizsgálnak fejlesztési, illetve akvizíciós szándékkal?

A V4-en kívül elsősorban Délkelet-Európában nézelődünk, Romániát és Bulgáriát mindkét szempontból intenzíven vizsgáljuk, fejlesztési helyszíneként pedig Szerbia is szóba jöhet.

? Változott a délkelet-európai országokról alkotott véleménye az elmúlt tizenkét hónapban?

Inkább megfordítom a kérdést. A core befektetők megjelenésével a hozamszintek a válság előtti szint alá estek, és annyira megdrágultak a fő közép-európai piacok, hogy ha hozzáadott értékteremtést keresünk akvizíció mentén, akkor a délkelet-európai régióban is nézelődnünk kell. A mi üzleti modellünk két lábon áll, egyrészt fejlesztünk, így hozzáadott értéket teremtünk, és ezáltal realizáljuk a profitunkat, másrészt olyan eszközöket akvirálunk, amelyeknek a bővítésével, újrapozicionálásával, bérbeadásával vagy üzemeltetésével teremtünk újabb értéket. Nagyon kevés ilyen befektetési termék maradt a régiókban, vagy ha igen, akkor annyira megdrágult, hogy nem tudja hozni a megfelelő megtérülést. Az opportunisták befektetőknek egyre kevesebb lehetőségük marad a régióban, ezért kezdtünk el nézelődni más országokban is, de nem vagyunk nyomás alatt, csak akkor vásárolunk, ha tényleg jó lehetőségeket találunk.

? Az elmúlt évben jelentősen csökkentek a hozamok a budapesti irodapiacra. Mire számít a következő tizenkét hónapban?

Egy évvel ezelőtt azt mondtam, hogy 24 hónapot adok a régiós piacoknak. Még van előttünk 12 hónap, nem gondolom, hogy a prognózisomat nagyon meg kellene változtatnom, jön majd valamiféle visszarendeződés, stabilizálódás. Itt a nagy kérdés inkább az, hogy befagynak-e a piacok, és hosszú távon maradnak ezek a hozam-

tőipar, nagyon sok dolgozó hagyta el a szektort, a másik pedig, hogy nagyon sok az állami megrendelés, ami elszívja a piacról a kapacitást. Mi nem generálkivitelezőkkel dolgozunk, direktben tárgyalunk az alvállalkozókkal, ezáltal jobban tudunk minőségi, pénzügyi és határidőkontrollt gyakorolni. Úgy látjuk, hogy a meglévő kapacitás a biztosabb projektek felé koncentrálódik, a vállalkozók számára pedig egy komolyabb irodaberuházás nagyobb



szintek, vagy lesz egy jelentős visszaugrás. Az előző válság idején a problémát az jelentette, hogy megszűnt a likviditás, nem drágábbak vagy olcsóbbak lettek az ingatlanok, hanem egyszerűen nem kötöttek tranzakciókat. Nehéz bármit megjósolni, de ma azt látjuk, hogy viszonylag egészséges az ingatlanpiac. Magyarországon és Csehországban a helyi tőke elkezdett nagyon komoly volumenben befektetni, ami a hosszú távú piaci stabilitás jele. Jelenleg egyébként a mértékadó banki elemzők a következő két-három évre stabilitást prognosztizálnak a régióban.

? Visszatérve a fejlesztésekre, az építőipari kapacitáshiány és a kivitelezési költségek emelkedése mekkora problémát jelent a TriGranit számára?

Mi még nem látjuk a kivitelezési költségek emelkedését, de a kivitelezői kapacitáshiánnyal mi is szembesülünk, ennek pedig több oka van. Az egyik, hogy majdnem egy évtizedig állt a magyar épí-

presztízsértéket és nagyobb biztonságot jelent, mint a lakóingatlan-fejlesztések. Látni kell azt is, hogy nincs azzal baj, ha drágul a kivitelezés akár 15-20 százalékkal is. A piac mindig kiegyenlíti magát, esnek a hozamszintek, így sokkal jobb áron tudják eladni a fejlesztők a termékeiket.

? A bérleti díjak alakulását tekintve mire számít a következő tizenkét hónapban?

Jelenleg mintegy 500 ezer négyzetméter iroda építése zajlik Budapesten, és 2018 végéig ebből elméletileg összesen nettó 331 ezer négyzetméter készül el, azaz ennyivel nő majd a budapesti irodapiac. Így az eddigi bérbeadók által vezérelt piac a bérlői piac irányába tolik. Minél nagyobb a verseny, annál jobb a bérlők tárgyalási pozíciója, nagyobb eséllyel tudnak kedvezőbb feltételeket kialakítani a tárgyalásokon, így nem értek egyet azokkal a piaci szereplőkkel, akik jelentős bérletidíj-növekedést várnak.

Vágó László

PIACVEZETŐ AZ ÜZEMELTETÉSBEN



A MAGYARORSZÁGON AZ INGATLAN-ÜZEMELTETÉS TERÜLETÉN piacvezetőnek számító Strabag Property and Facility Services Zrt. több millió négyzetméternyi épületterület üzemeltetését végzi. A társaság vezérigazgatója Vágó László, aki 2005 óta vezeti a céget, előtte pedig a Magyar Telekom ingatlanigazgatója volt.

A Strabag Property and Facility Services Zrt.-t 2004-ben alapította a Wing Zrt. és Európa egyik vezető facility management cége, a német Strabag Property and Facility Services GmbH. A Wing 49 százalékos, míg a német Strabag PFS 51 százalékos részesedéssel rendelkezik a cégben. A vállalat három tevékenységgel foglalkozik, property menedzsment (PM) szolgáltatásokkal, vagyongazdálkodással (AM) és üzemeltetéssel, melyek közül azonban a forgalom, a foglalkoztatott munkaerő és a tevékenységi körök szempontjából is az FM a legszélesebb, az árbevételének magasan több, mint 90 százalékát adja. Az üzemeltetési terület azonban tovább bontható két részre, egyrészt TFM, azaz műszaki üzemeltetési, másrészt IFM infrastruktúrális szolgáltatásokat nyújt a cég. A műszaki üzemeltetés a hibaelhárítástól a tervezett karbantartásig mindent magában foglal, az irodaházaktól a logisztikai parkok üze-

meltetésén át egészen a gyárakig. Az IFM szolgáltatásokba pedig a takarítás, a külterület gondozása, az őrzés-védelem, stb. tartozik.

Indulása óta a vállalat jelentős növekedést produkált mind bevételben, mind pedig az üzemeltetett területek nagyságát illetően. A cég honlapján elérhető információk szerint jelenleg több mint 3,7 millió négyzetméternyi épületet és 8 millió négyzetméter külterületet kezelnek, a foglalkoztatottak száma pedig 550, amelyből a többség az üzemeltetésben dolgozik, 10-15 fő végez AM vagy PM jellegű tevékenységet.

A Strabag PFS az elmúlt években az árbevételben is jelentős bővülést ért el, míg a cég 2005-ben még csupán 6 milliárd forintos bevételt produkált, 2015-ben már meghaladta a 13 milliárd forintot is a befolyt összeg, 2016-ra pedig még tovább tudott növekedni, 15,6 milliárd forintra emelkedett a forgalom. A Strabag Property and Facility Services Zrt. Budapesten kívül 4 regionális központtal rendelkezik, Győrben, Miskolcon, Pécsen és Debrecenben. Ezen kívül pedig több mobilcsoporttal működik, összesen 23 nagyobb vidéki városban tart fent ilyet.

A társaság által kezelt jelentős ingatlanok között irodaházak, technológiai épületek, adatparkok, logisztikai parkok és bevásárlóközpontok is megtalálhatóak. A Strabag Property and Facility Services Zrt. számos nagyvállalatot tudhat ügyfelei között, olyan hatalmas ingatlanvagyonnal rendelkező cégek portfólióját üzemelteti, mint a MÁV, a Mol, a Telekom, a Wing vagy az IVG Development, de referencialistáján megtalálható többek között a MOM Park, a Magyar Nemzeti Bank, a Hegyvidék Központ vagy a Corvinus Egyetem is.

Varga Mihály

EGY 35 ÉVES VÁLLALAT
ALAPÍTÓJA

A KÉSZ HOLDING ZRT. 1982-BEN ALAKULT, kezdetben 8 munkatárssal dolgoztak, ami mostanra mintegy 1500 főre bővült. 2014-ben az általuk kezelt, üzemeltetett vagy épített területek, épületek összesen 3,5 millió négyzetmétert tettek ki. A vállalat négy divíziót működtet, melyekből a mérnöki tevékenységek és az eszközmenedzsment magukba foglalják az épületek kivitelezését, az ingatlanfejlesztést, illetve az üzemeltetést. Varga



Mihály, a cég ügyvezető igazgatója és az alapítók egyike nem sokkal az egyetem elvégzése után indította el a vállalatot, eleinte leginkább mezőgazdasági épületek kivitelezését vállalták el, jelenleg azonban szinte minden ingatlantípus fejlesztésével foglalkoznak. A KÉSZ csoporton belül a KÉSZ Építő Zrt. végezte többek között a budapesti Kossuth Lajos tér teljes rekonstrukcióját, a Budapest Airport kereskedelmi területének, a SkyCourt-nak a megépítését, és jelenleg folyamatban van a 2B terminál 11 ezer négyzetméter területű utasmólójának a kivitelezése. Ezen kívül több tízezer négyzetméternyi irodát és több százezer négyzetméter üzemi területet építettek, a tagvállalat éves árbevétele mintegy 35 milliárd forint volt 2013-ban és 2014-ben. Az irodaházak és minden egyéb kereskedelmi ingatlan üzemeltetésével a KÉSZ Ingatlan tagvállalat foglalkozik.



ÚJ ÉPÍTÉSŰ LAKÓPARKOK

A PORTFOLIO INGATLAN
ADATBÁZISÁBAN

ingatlan.portfolio.hu

Portfolio

Ingatlan Adatbázis

Veres Tibor

ÉVRŐL ÉVRE GYARAPÍTJA VAGYONÁT

TÖBB INGATLANFEJLESZTŐ, BEFEKTETÉSI ÉS KERESKEDELMI CÉGE RÉVÉN

évek óta Magyarország legfontosabb ingatlanmilliárdosai között tartják számon. Fiatalon kezdett vállalkozni, azóta évről évre gyarapodó vagyonát ma már 100 milliárd forintnál is nagyobbra becsülik. 1986-ban szerzett közgazdász diplomát Moszkvában, majd 1987-től néhány évig az R-Comp Kft. ügyvezető igazgatója volt. 1990-ben alapította meg a Wallis Zrt.-t másik két, szintén Moszkvában diplomázott közgazdással. Két alapító-társa későbbi kiszállásával 2004-re Veresé lett a központi társaság, a leányvállalatok menedzsmentjének tagjai pedig az általuk irányított cégekben kaptak tulajdonrészt. A Wallis eleinte külföldi autómárkák, számítástechnikai és ingatlancégek magyarországi képviselőjét szerezte meg, majd mul-



tinacionális cégek mellé szállt be kisebbségi tulajdonosként.

Veres Tibor egyik legjelentősebb vállalkozása napjainkban a Wallis csoporthoz tartozó Wing Zrt. (korábbi nevén Wallis Ingatlan),

amely az egyik legnagyobb magántulajdonban lévő magyar ingatlanfejlesztő, jelentős projektportfólióval, befektetési tevékenységgel és ingatlanszolgáltatásra specializálódott leányvállalatokkal.

A Wallis Zrt.-t, a Wing Zrt.-t és a padlógyártással foglalkozó Graboplast Zrt.-t is tulajdonló üzletember vagyongyarapodásának fontos forrása az ingatlanportfóliót kezelő Dayton-Invest Kft. 2016-ban a Wallis Asset Management Zrt. többségi tulajdonába kerültek a magyarországi Praktiker barkácsáruházak is: a teljes kiskereskedelmi vállalat az ingatlanokkal (13 saját, 6 bérlemény) és a márkanévvel együtt.

Az új tulajdonos tervei között további terjeszkedés szerepel, két-három új áruház megnyitására kerülhet sor a következő években.

Waberer György

A SZOT-ÜDÜLŐ ÁTÉPÍTŐJE

A JELENLEGI NEVÉN WABERER'S INTERNATIONAL NYRT.

az egyik piacvezető vállalat az európai közúti árufuvarozás FTL szegmensében (komplett rakományok) és a hazai logisztikai piacon. Waberer György 22 évig vezette az általa alapított céget, egészen 2016-ig, amikor eladta 40,3 százalékos részesedését, és új piacra lépett be.

A tranzakciót követően az üzletember a szállítmányozási iparból az ingatlanpiacra váltott, és rögtön belevágott egy igen nagy méretű beruházásba, Budapest legismertebb betontorzójának átalakításába, az egykori SZOT-üdülő átépítésébe. A korábban a CIB Bank tulajdonában lévő, mintegy 6 milliárd forintra becsült második kerületi épület átépítésére 2017 júniusában kapta meg az engedélyt Waberer György cége, a Rózsadomb Panoráma Kft. A rózsadombi

SZOT-szállót a tervek szerint közel 100 lakásos társasházzá alakítják át, és várhatóan 2019 közepére készül el. A mintegy 20 milliárdos beruházás kevesebb mint egy év alatt jelentős ingatlanpiaci befolyást szerzett a korábbi szállítmányozási szakember számára. A fejlesztés költségeit részben a Waberer's International értékesítéséből, részben bankhitelből finanszíroznák.

Az üzletember a Waberer's Internationalból ugyan kiszállt, de továbbra is elnöke a Magyar Közlekedési Fuvarozók Egyesületének, ezen kívül a nevéhez fűződik egy irodapiaci projekt is, a tavaly ősszel elindított belbudai Hill Side Offices 22 ezer négyzetméteres irodaház és a hozzá tartozó háromszintes mélygarázs építése.

Waberer György az iroda- és lakáspiace fejlesztések mellett egy sportcsarnok felépíté-



séhez is hozzájárul. Az egykori gimnáziumának városában, Sárospatakon 1,2 milliárd forintos beruházás keretében épülő sportaréna mintegy kétharmadát finanszírozta, amelynek várható elkészülése 2018-ra tehető.

Bízva létesítményeit szakértőre!



A folyamatosan változó jogszabályok, szakmai szabványok követése, betartása, a rendeltetésszerű működés fenntartása, optimalizálása – a tervezett költségvetések figyelembevételével mellett – minden létesítmény üzemeltetése esetében rendkívül nagy kihívást jelentő, felelősségteljes feladat. E tevékenység ellátását érdemes nagy múltú visszatekintő, megfelelő szakmai tapasztalattal és biztos háttérrel rendelkező vállalatra bízni, hogy Ön egyéb feladataira koncentrálhasson.

FACILITY MANAGEMENT

épületszerkezetek, elektromos és gépészeti rendszerek, berendezések üzembe helyezése, karbantartása, működtetése és javítása; épületfelügyeleti rendszer működtetése

ÉPÍTÉS ÉS SZAKIPARI MUNKA

műszaki tanácsadás, tervezés, kivitelezés, felelős műszaki vezetés és ellenőrzés
ENERGETIKA ÉS ENERGIAMENEDZSMENT
energetikai tervezés és tanácsadás, tanúsítás és audit, az energiafelhasználás optimalizálása

SZAKMAI TÁMOGATÁS

műszaki szakértői felülvizsgálat; képviselői hatósági eljárásokban, garancia illetve szavatosság kezelése; dokumentációkezelés; a jogszabályi és szabvány-előírási környezet, továbbá az innovációs fejlődés figyelemmel kísérése; szakmai tanácsadás

**Tevékenységünk végzésére
átfogó felelősségbiztosítással
rendelkezünk.**

MIRE SZÁMÍTHAT A B+N REFERENCIA ZRT-VEL VALÓ EGYÜTTMŰKÖDÉS SORÁN?

A hatékony kommunikáció és ügymenet biztosítása érdekében megbízásaink élére egy-egy fő projektmenedzsert jelölünk ki.

Fejlett szerszám- és eszközparkkal, 800 m² alapterületű anyagkészlet-raktárral, valamint rugalmas beszállítói körrel rendelkezünk.

Az operatív munkát 7/24-es munkarendben működő központi diszpécserszolgálatunk, valamint az általuk használt üzemeltetési szoftver támogatja.

A sürgősséggel felmerülő hibák gyors elhárítását mobil szervizcsoportunk és megbízható, országos lefedettségű partnerhálózatunk teszi lehetővé.

Munkatársaink műszaki ismereteit, szaktudását képzések révén folyamatosan fejlesztjük.

**Keressen bennünket és Ön
már is koncentrálhat az élet
egyéb területeire!**

**+36-30-670-8752
iroda@bnref.hu**



A kivitelezőkön múlik minden

KEZÜKBEN A FEJLESZTÉSEK KULCSA

MADUROVICZ-TANCSICS TÜNDE

A KIVITELEZÉSI KÖLTSÉGEK LASSAN AZ EGEKBE TÖRNEK, ÉS A FOLYAMATOSAN DRÁGULÓ ÉPÍTŐANYAGOK ÉS EMELKEDŐ MUNKABÉREK MIATT MÉG NEM IS LÁTSZIK A FOLYAMAT VÉGE. A FEJLESZTŐKET AZONBAN NEMCSAK A DRASZTIKUS KÖLTSÉGEMLKEDÉS SÚJTJA, HANEM A KIVITELEZŐI HIÁNY IS. MA AZON ÁLL VAGY BUKIK EGY PROJEKT, HOGY SIKERÜL-E IDŐBEN LEKÖTNI A MEGFELELŐ ÉPÍTŐIPARI KAPACITÁSOKAT.



FELTÖREKVŐ SZÁMOK

Az építőipar komoly bővülést produkált az elmúlt két-három évben a válság szintjeihez képest. Különösen a magasépítések pörögtek fel az elmúlt években, a megkezdett kivitelezési munkák szintje duplázódott a minimumhoz képest 2016-2017-re az EBI Építés-aktivitási Jelentés szerint. A magasépítésen belül a lakásépítések különösen nagyot nőttek az utóbbi két évben, nemcsak duplázódtak, hanem többszörösére emelkedett a megkezdett kivitelezési munkák volume-ne a korábbi évekkel összehasonlítva. Ebben nagy szerepet játszott az új kormányzati támogatási program, amely előnyben részesíti az új lakás vásárlását a használttal szemben, illetve 2016 elején az új lakásokat érintő áfa 27-ről 5 százalékossá történő csökkentése, ami a jelen állás szerint 2019. december végéig marad érvényben.

A magasépítéseken belül azonban nemcsak a lakásszektor ébredt fel tetszhalott állapotából, hanem az irodaépítések is nagyot ugrottak. Budapesten járva lépten-nyomon hatalmas daruk hirdetik az épülő – köztük az eddig soha nem látott méretben készülő – komplexumokat. A kivitelezések felpörgé-

se azonban egyúttal komoly problémákat is hozott, az építőipar ugyanis nem tudja megfelelően kielégíteni a hirtelen megnövekedett igényeket, így komoly harc folyik a megfelelő kivitelezői kapacitás lekötéséért.

KIVITELEZÉSI GONDOK

Az építőipari cégek közül a válság során nagyon sokan tönkrementek, de a megmaradó cégek is költségcsökkentésre kényszerültek, a visszaeső megrendelésállomány pedig a kapacitások visszavágására sarkallta őket. Ahogy annak idején a válság tört be hirtelen, most a bőség korszaka teszi ugyanezt, és rekordgyorsasággal lenne szükség a válság előtti volumenben kapacitásokra. Ezeket azonban egyik napról a másikra a semmiből előteremteni korántsem egyszerű.

Most mindenkinek egyszerre van szüksége betonkeverő telepekre, darukapacitásra, az óriási földmunkákhoz gépekre, zsálužó elemekre, hogy csak néhányat említsünk a szükséges felszerelések és erőforrások közül. Mindeközben ezeket természetesen működtetni is kell valakinek, ami ugyancsak számos problémát vet fel.

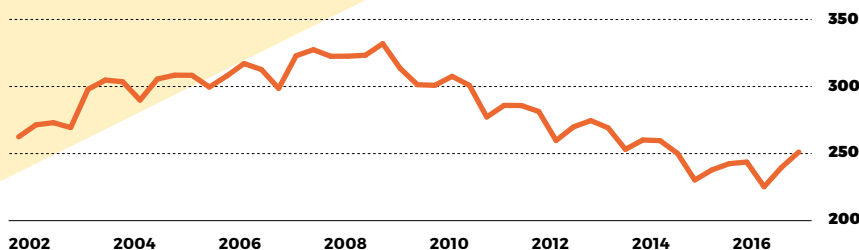
A válság során nemcsak a kapacitások épültek le ugyanis, hanem a dolgozók jelentős része külföldre vándorolt a magasabb fizetések reményében, így a szektor komoly munkaerőhiánnyal küzd. Ezt a hiányt a cégek próbálták a bérek emelésével orvosolni, és így más szektorokból munkaerőt csábítani az ágazatba, vagy a külföldön munkát vállalókat hazacsábítani. A képzett munkaerőért a különböző cégek egymással is harcba állnak, sokan magasabb bérekkel akarják a versenytársaktól magukhoz edesgetni a dolgozókat. Valójában azonban mindez nem oldja meg az ágazat problémáját, jelenleg ugyanis még messze nem értük el a válság előtti foglalkoztatottsági szintet, miközben a munkaerőhiány már most óriási.

Természetesen a fejlesztők is próbálnak alternatív megoldásokat találni, számos építkezéssel lehet találkozni például Budapesten járva, ahol külföldi vendégmunkásokkal igyekeznek orvosolni a problémát. De sokak szerint még a környező országokból sem fedezhető hamarosan ez az óriási igény, miután jelenleg tízezernél is több szakmunkás hiányozhat az építőiparból.

Az Építési Vállalkozások Országos Szakszö-

Építőipari foglalkoztatottság (ezer fő)

Forrás: KSH, Portfolio



vetsége (ÉVOSZ) szerint az idei évben a szerkezetépítési szakmunkák elvégzésére több külföldi cég is megjelent Magyarországon, vagyis nemcsak a hazai cégek utaztatnak ide külföldi munkásokat, hanem már eleve külföldi társaságok is látják a lehetőséget a magyar piacra lépésben, török, moldáv és ukrán cégek megjelenése enyhíthet majd

telből kapacitást bővíteni. Ez ugyanis még egy nagy cég esetében is komoly elköteleződést és jövőbe vetett bizalmat feltételez, egy kis cég számára pedig egyszerűen megvalósíthatatlan. Ezzel el is érkezünk a hazai építőipar másik hatalmas problémájához, az elaprózott szerkezethez. A cégek jelentős része ugyanis legfeljebb négy munkavállal

„A kivitelezés körüli gondok számos projekt megvalósulását veszélyeztethetik, illetve jelentős csúszásokat okozhatnak.”

valamennyit a hazai helyzeten. Szintén a munkaerőhiányt kívánja csökkenteni a kormány azon döntése, hogy a szomszédos, nem uniós országokból – Ukrajnából, Szerbiából – érkező állampolgárok a kijelölt hiányszakmákban munkavállalási engedély nélkül dolgozhatnak Magyarországon. A legtöbb hiányszakmát pedig éppen az építőiparban jelölték meg, mint például az ács, a villanyszerelő, a tetőfedő, a burkoló, a festő, az épületgépész, az asztalos, a kőműves, a vízvezeték-szerelő vagy a darukezelő szakma, de diplomás építő- és építészmérnökökből is túl kevés van hazánkban.

Ugyanezt a célt szolgálhatnák a technológiai újítások, melyekkel lenne mód a drága munkaerőnek gépekkel történő helyettesítésére. Ez azonban magas fejlesztési összegbe kerül, amit nem biztos, hogy egy cég könnyen vállal. Bár most sok a megrendelés, de kérdés, hogy ez hány évig tarthat még ki, érdemes-e ilyen hosszú távú elköteleződést vállalniuk a vállalatoknak, és hi

lót foglalkoztat, vagyis a többség számára a technológiai bővítés nem alternatíva.

ÉPÍTŐIPARI DRÁGULÁS

Nem egyszerűen nehéz kivitelezőt találni az építkezésekhez, de ha végre sikerül is találni egy céget, a beruházóknak azzal kell szembeülniük, hogy lényegesen magasabb áron készülhet csak el az épület, mint korábban. Az építőanyagárak meredeken emelkedtek az elmúlt időszakban, a gyártók igyekeznek kihasználni a felfokozott hangulat és hatalmas kereslet nyújtotta előnyöket. A különböző termékek alapanyagainak világgpiaci ára többnyire ugyanis nem lőtt ki hirtelen, ami valóban indokolhatná ezt a mértékű drágulást. Ráadásul egyes környező országok áraihoz képest ugyanannak a gyártónak a terméke nálunk lényegesen többbe kerülhet, ami még inkább a jelenlegi különleges helyzetet igazolja.

Az elmúlt időszak a növekvő anyagárak mellett a jelentős munkabér-emelkedés jegyében



Top 10 építőipari kivitelező és top 5 megkerülhetetlen építőanyaggyártó cég

ÉPÍTŐIPAR

1. Colas
2. Duna Aszfalt
3. Euroaszfalt
4. Hídépítő
5. KÉSZ
6. Market
7. Porr
8. Strabag
9. Switelsky
10. West Hungária Bau

ÉPÍTŐANYAG

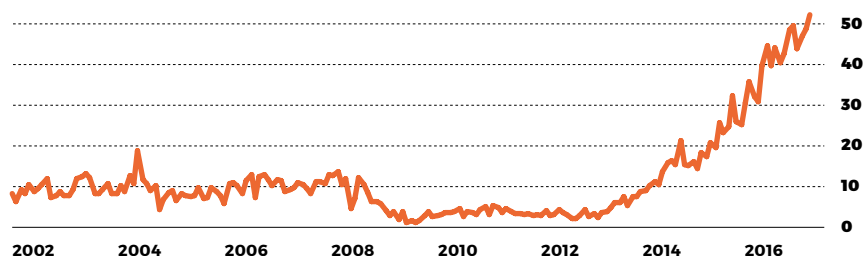
1. Duna Dráva Cement
2. Holcim
3. Leier
4. Masterplast
5. Wienerberger

Forrás: Portfolio Ingatlan



Építőipari munkacérhiány (%)

Forrás: KSH, Portfolio



ki jut hitelhez, illetve milyen kamatszintek mellett. A válságban ugyanis a korlátlan források évei után a bankok ezerszer meggondolták, hogy kinek adnak hitelt, és így lényegében alig finanszíroztak projekteket, sokan kénytelenek voltak saját forrásból elindulni. Az időszakban külön hírértékkel bírt, ha egy fejlesztőnek sikerült hitelmegállapodást kötnie, és az ingatlanpiac egyik legnagyobb kérdése volt, hogy mikor tér vissza a finanszírozás a piacra.

A válság azután elmúlt, és a bankok újra elkezdtek pénzt kihelyezni, ráadásul nagyon kedvező feltételek mellett. A helyzet szinte a korábbi ellenkezőjére fordult: ma a bankok versenyeznek a jobb projektekért. Mindezek ellenére azonban a fejlesztők mosolya nem lehet őszinte. A kivitelezőkért folytatott, korábban említett harc ugyanis nagy bizonytalanságot hozott, aki nem tudja akár évekre előre lekötni a megfelelő kivitelezői kapacitást, könnyen a projektje elhalasztására kényszerülhet. Ráadásul nemcsak az építőcégeknek jelentkezik probléma, hanem az építőanyag-gyártók sem tudják követni a megrendelésállomány hirtelen bekövetkező drasztikus bővülését, így az anyagok esetében is hosszú időre előre kell gondolkodni, és egy nagy építkezéshez ezekre is jó előre le kell szerződni. A projektek megvalósíthatósága tehát ma főként a kivitelező és építőanyagcégektől függ.

CSÚSZÁSOK, BIZONYTALANSÁGOK

A kivitelezés körüli gondok számos projekt megvalósulását veszélyeztethetik, illetve jelentős csúszásokat okozhatnak, különösen a lakóingatlan-beruházások eseté-

ben. Az építőiparos cégek egyértelműen a lakásépítéseket látják a legkockázatosabb fejlesztésnek. Sokan ugyanis már korábban megégették magukat ilyen projektekkel, a válság sok cégnél kifizetetlen vállalkozói, alvállalkozói számlákat hagyott maga után. Mivel pedig ma bőven lehet válogatni a megrendelések között, a cégek a legkevésbé kockázatos projektet részesítik majd előnyben. Ilyen szempontból a fejlesztés típusán túl még sok múlik azon is, hogy ki a beruházó – egy már régóta a piacon lévő, megbízhatónak tartott céggel könnyebben kötnek szerződést a kivitelezők.

Másik nagy kérdés, hogy a beruházók mennyire tudták előre jól kalkulálni egy projekt megépítésének költségét, vagyis a folyamatos drágulás ellenére még „kijön-e a matek” a végén is. A lakásépítések esetében például egy bizonyos ár fölé már nem lehet eladni a lakásokat, ami akár könnyen azt eredményezheti, hogy csak veszteséggel fejezhető be a beruházás. Ebben az esetben pedig két út állhat a fejlesztők előtt: egy előrehaladott állapotban lévő projekt esetében megpróbálják azt befejezni, még ha veszteséggel is, míg egy alacsony készültségi fokú beruházásnál egyszerűbb lehet bedobni a törülközőt, és leállítani az építkezést. Ez pedig különösen az építőipari cégeket érintheti érzékenyen, rögtön a következő kérdés ugyanis, hogy vajon lesz-e miből kifizetni az addig elvégzett építési munkákat. Előállhat olyan helyzet, hogy a beruházónak egyszerűbb felszámolni a projektcéget, még akkor is, ha tartozásokat hagy maga mögött. Ennek eredményeképpen pedig a kivitelezők futhatnak a pénzük után, akárcsak a válság beköszöntekor.

ben telt az építőiparban. 2016 nyara és 2017 nyara között a különböző szakipari munkák esetében 25 százalékos béremelkedésre került sor az ÉVOSZ szerint, de egyes esetekben még ezt is felülmúlta az emelkedés, a gépészeti munkákat például már csak 30 százalékkal többért lehetett elvégeztetni. A munkabérek drasztikus növekedése a szektorban a kivitelezés költségeit is az egekbe emelte, és a folyamatnak még mesze nincs vége.

TÖMEGÉVEL ZAJLANAK A FEJLESZTÉSEK

2008 és 2013 között a fejlesztések egyik legnagyobb korlátját a finanszírozás jelentette, vagyis a pénzügyi oldal volt a legfontosabb tényező a beruházások megvalósulásában, kulcskérdésnek számított, hogy

Portfolio konferenciák 2017

TÖBB EZER RÉSZTVEVŐVEL, SZÍNVONALAS ELŐADÁSOKKAL ÉS PANELBESZÉLGETÉSEKKEL, A SZAKMA LEGFONTOSABB SZEREPLŐINEK JELENLÉTÉVEL ZAJLOTTAK 2017-BEN A PORTFOLIO INGATLANSAKMAI KONFERENCIÁI. AZ INGATLANÉRTÉKELES ÉS BEFEKTETÉS KÉRDÉSEIRŐL A MÁRCIUS ELEJÉN A PORTFOLIO ÉS RICS KÖZÖS SZERVEZÉSÉBEN MEGVALÓSULT VALUATION AND INVESTMENT 2017 KONFERENCIÁN CSERÉLTEK TAPASZTALATOKAT A RÉSZTVEVŐK, MAJD EZT KÖVETTE A LAKÁSKIÁLLÍTÁSSAL ÉS -VÁSÁRRAL EGYBEKÖTÖTT PORTFOLIO LAKÁS KONFERENCIA 2017, AHOL A LAKÓINGATLAN-PIAC VÁLTOZÁSAI ÁLLTAK A KÖZÉPPONTBAN. AZ OKOSODÓ VÁROSOK TÉMÁJÁBAN ÁPRILIS VÉGÉN ZAJLOTT A SMART CITY 2017, A TAVASZI IDŐSZAK ZÁRÁSAKÉNT PEDIG MÁJUS MÁSODIK FELÉBEN KERÜLT SOR AZ ÉPÜLETÜZEMELTETÉS ÉS AZ IRODAPIAC AKTUALITÁSAIRÓL SZÓLÓ FM & OFFICE 2017 KONFERENCIÁRA.

SZEPTEMBERBEN EGY NEMZETKÖZI KONFERENCIÁVAL BÉCSBEN FOLYTATÓDOTT A SOROZAT, A CEE PROPERTY FORUM 2017 ESEMÉNYÉN ÖSSZESEN 25 ORSZÁGBÓL, KÖZEL 400 SZAKEMBER VETT RÉSZT, AHOL TÖBBEK KÖZÖTT A GLOBÁLIS FOLYAMATOK RÉCIÓS INGATLANPIACI HATÁSAI IS SZÓBA KERÜLTEK. SZEPTEMBER VÉGÉN ISMÉT EGY HAZAI RENDEZVÉNYT, AZ IDEI MÁSODIK LAKÁS KIÁLLÍTÁS ÉS VÁSÁRT RENDEZTE MEG A PORTFOLIO, AHOL A LAKÁSVÁSÁRLÓK IS LEHETŐSÉGET KAPTAK A FEJLESZTŐKKEL TÖRTÉNŐ SZEMÉLYES KAPCSOLATTEREMTÉSRE. A KIÁLLÍTÁSON EMELLETT SZAKÉRTŐI ELŐADÁSOKON ÉS PANELBESZÉLGETÉSEKEN TÁJÉKOZHATTAK A LEENDŐ LAKÁSVÁSÁRLÓK.



PORTFOLIO - RICS VALUATION AND INVESTMENT 2017

„A jelenlegi ingatlanpiaci sztenderdek az elmúlt 40 év során alakultak ki, és nagyon sok technikai specifikációt tartalmaznak, például az ingatlanok mérésének technikáját vagy a lakáspiaci felméréseket. Probléma viszont, hogy a különféle sztenderdek között nincs meg az egység. Az RICS különböző országokban készülő lakáspiaci mérései 57 százalékkal is különbözhetnek egymástól az eltérő módszerek miatt. Jó példa erre Spanyolország, ahol a medence mérete is a lakás részéhez tartozik, de a bruttó és nettó területek értelmezésében is hatalmasak a különbségek.”

Alexander Aronsohn

FRICS, az RICS nemzetközi technikai sztenderdekért felelős igazgatója

„Egy jól működő piacon az értékbecslési hibahatár nem lehet több 5-10 százaléknál, de például egy fejlesztési teleknél a fejlesztői koncepció is nagyban befolyásolhatja az értéket. Fontos viszont, hogy az értékbecslők ismerjék a piaci dinamikát, hogy felismerhessék a lehetséges kockázatokat.”

Mészáros Margaréta

MRICS, a CBRE Hungary értékbecslési vezetője.





PORTFOLIO LAKÁS KONFERENCIA 2017

„Jelenleg 20-30 ezer ember hiányzik az építőiparból, ezért 2017 és 2018 is kihívásokkal teli év lesz, amit az építőipar cégstrukturális elaprózottsága sem könnyít meg. Ma mindössze 25 olyan építőipari cég van Magyarországon, ahol 200 főnél több alkalmazott dolgozik, az építőipari cégek 80-90 százaléka 4 vagy kevesebb főt foglalkoztat. Ahhoz, hogy a szektorban dolgozókat itthon lehesen tartani, megfelelő – nettó 1000-1100 eurós – bérekre van szükség, legfeljebb 8-9 órás munkanapok mellett, kulturált munkakörülményeket biztosítva.”

Scheer Sándor, a Market Építő Zrt. vezérigazgatója

„A 2018-ban induló fejlesztéseknél már kérdéses, hogy be lehet-e fejezni az építkezést 2019 végéig, ezért akkortól válik igazán fontossá a csökkentett áfa jövőjének kérdése. A generálkivitelezők hiánya miatt sok fejlesztő több alvállalkozóra bontja szét a fejlesztést, ami csökkenti a kitettséget, és biztosítja, hogy az építkezés valóban elkészülhessen. A mostani időszak főként az építési engedélyek terén átláthatatlan, ami nem kedvez az új – esetleg külföldi – fejlesztők piacra lépésének. A hazai piacon sokkal nagyobb átláthatóságra lenne szükség.”

Földi Tibor, a Cordia Magyarország Zrt. vezérigazgatója





SMART CITY 2017

„A smart city jövőképeinek koncepciója még kidolgozásra vár, ennek fontos kérdése pedig a megújuló energiaforrások rendszerbe történő integrálása. Az épületállomány megújítására egyre több országban ösztönzik adókedvezményekkel és egyszerűsített engedélyezési eljárásokkal a lakosságot, a középületeknél pedig a tulajdonosoknak kellene kezdeményezniük, de Magyarországon erre még nem nagyon van példa.”

Barta Zsombor, a Sentient cégcsoport fenntarthatósági üzletág-igazgatója

„Az okosváros egyik alapját az okosépületek adják, melyeknek egyben felhasználóbarátnak is kell lenniük. Az ingatlanfejlesztők ennek ellenére rendszerint nem nagyon keresik a visszajelzést a felhasználóktól arra vonatkozóan, hogy mennyire elégedettek az elkészült épületekkel. Régóta érik a szemléletváltás, de eddig nem volt meg az üzleti érdek, szerencsére ez változóban van.”

Kigyóssy Örs, a HB Reavis fejlesztési és akvizíciós vezetője





FM & OFFICE 2017

„Több mint 700 ezer négyzetméternyi bejelentett irodafejlesztés van jelenleg a budapesti piacon, ami azt jelenti, hogy a következő két-három évben legalább 20 százalékkal bővíthet az állomány. Ennek ellenére túlkínálattól és esetleges piaci lufi kialakulásától nem kell tartanunk, a kereslet ugyanis még mindig jelentősen meghaladja a kínálatot.”

Hegedűs Orsolya

MRICS, a Cushman & Wakefield budapesti irodájának Valuation Associate kollégája, a tanácsadási, valamint piackutatási részlegének vezetője

„Magyarországon és a régióban a bérlői igények nagyot változtak, egyre nagyobb a hangsúly a dolgozók jólétén, vagyis azon, hogy mit tud adni egy iroda a használóinak. Bár mostanra a bérlők is elkezdtek ezzel a témával foglalkozni, de még mindig nem vonják be kellőképpen az embereket ebbe a munkába. Pont azokat a tényezőket nem vizsgálják, hogy a munkavállalók tényleg szeretnék-e a megálmodott eszközökkel dolgozni.”

Paukovics Gábor, a Kinnarps regionális projektmenedzsere





CEE PROPERTY FORUM 2017

„Az erős euró kedvez a feltörekvő piacokon való befektetésnek, sőt, a közép-kelet-európai magasabb hozamok is vonzzák a régióba a befektetőket. Romániában vagy Csehországban már kezd ugyan túlfűtött lenni a piac, és Magyarország is közelít efelé, de jelenleg még mindig sok lehetőség áll a befektetők előtt.”

Dan Bucsa PhD, *Lead CEE Economist,
UniCredit Bank AG in London.*

„A most zajló digitális transzformációba az ingatlan is bekapcsolódik, rengeteg adat érhető el, az adatvédelmi kihívások is egyre nagyobbak. A felhasználói szokások is teljesen nyitottak, a kérdés az, hogy ezekkel a felhasználókról gyűjtött adatokkal mit lehet és mit szabad kezdeni.”

Csukás Csongor MRICS,
*Executive Director of International Property Management,
BNP Paribas Real Estate*





A logisztika lehet az e-kereskedelem igazi nyertese

MÉG TÖBB RAKTÁR ÉPÜLHET A NAGYVÁROSI AGGLOMERÁCIÓKBAN

FUTÓ PÉTER

AZ INGATLANPIACON SOKSZOR MÉLTATLANUL KEVÉS SZEREP JUT AZ IPARI ÉS LOGISZTIKAI INGATLANOKNAK, JÓLLEHET A RAKTÁROZÁS ÉS A LOGISZTIKA EMBEREK TÍZEZREINEK AD MUNKÁT, ÉS A KERESKEDELEM EGYIK ALAPPILLÉRÉT JELENTI. MI SEM BIZONYÍTJA EZT JOBBAN, MINT HOGY A SZÉKTORBAN 2017-BEN IS EGYMÁS UTÁN DÖLTEK MEG A REKORDOK. AZ ÜRESEN ÁLLÓ CSARNOKOK ARÁNYA MÁR AZ ELSŐ NEGYEDÉVBEN 6 SZÁZALÉK ALÁ MENT, MAJD A MÁSODIKBAN 5,5-RE CSÖKKENT, EZ A HARMADIKBAN SEM TUDOTT NÖVEKEDNI. MINDEZ A ROHAMOSAN BŐVÜLŐ ONLINE KERESKEDELEMNEK IS KÖSZÖNHETŐ, AMELYNEK HATÁSÁRA EGYRE NŐ AZ IGÉNY A LOGISZTIKAI TERÜLETEK IRÁNT.



ERŐSÖDŐ E-KERESKEDELEM

Már tavaly karácsonykor szembesülhettünk a ténnyel, hogy az online vásárlás mára a mindennapjaink részévé vált, az elektronikus kereskedelem pedig a legdinamikusabban bővülő szektorok egyike lett. Napjainkban a kereskedelmi forgalom mintegy 8 százaléka zajlik az online piacon Európában, de ez az arány 2025-re a feltörekvő országokban a 30, a fejlett országokban pedig akár a 40 százalékot is elérheti, ami mind a kiskereskedelmi, mind a logisztikai ingatlanok piacára jelentős hatással lesz.

Az online vásárlások térnyerése miatt a jövőben a rosszabb elhelyezkedésű bevásárlóközpontok közül egyre több fog megszűnni. A központi elhelyezkedésű, forgalmas bevásárlóközpontok azonban a vásárlás mellett változatos szórakozási lehetőségeket is kínálnak, így ezeknek a bezárásától nem kell tartani, ha lépést tartanak a változó fogyasztói szokásokkal. A logisztikai ingatlanok szempontjából viszont az online megrende-

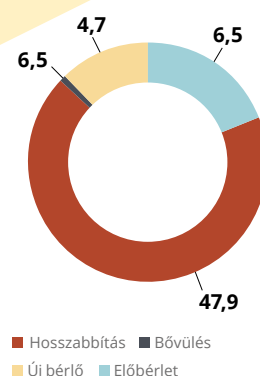
lések számának növekedése további raktár-épületekre teremt majd igényt, aminek következtében a nagyvárosok agglomerációiban egyre több és nagyobb csarnok épülhet. Az, hogy a fogyasztók egyre tudatosabbak, egyre szabadabb a nemzetközi kereskedelem, és egyre könnyebbé válnak a fizetési módok, szintén az online vásárlások terjedését segíti. Bár pontos forgatókönyv nem létezik, az biztos, hogy a közeljövőben jelentősen felgyorsul a fogyasztói szokásoknak és a nemzetközi kereskedelemnek a változása, a logisztika szerepe felértékelődik, és a logisztikai vállalatok a szállítási feladatok ellátása mellett egyre inkább tanácsadóvá is válnak.

TOVÁBBI ÉPÜLETEKRE LENNE IGÉNY

Az idei év első kilenc hónapjában összesen 8 új épületet adtak át a fővárosi ipari ingatlan-piacon, közel 90 ezer négyzetméterrel bővítve az állományt. Ez a mennyiség azonban az elérhető állomány szinten tar-

A bérleti kereslet megoszlása az ipari-ingatlan-piacon, 2017 Q3

Forrás: BRF, Portfolio



táshoz is kevésnek bizonyult, továbbra is rekordalacsony szintű az üresedési ráta. A fejlesztések között olyan épületek vannak, mint a Budapest Dock Szabadkikötő két új épülete (19 200 négyzetméter), a Prologis Park Sziget két épülete (21 030 négyzetméter), a BILK Logisztikai Parkban átadásra került 8790 négyzetméteres raktár, az M7 Real Estate által megvásárolt 11 590 négyzetméteres raktárépület vagy a közelmúltban az Inpark Páty logisztikai parkban a Kühne & Nagel számára átadott új épület. Az átadások mellett azonban egy ipari park kikerült

„Az online megrendelések számának növekedése további raktárépületekre teremt majd igényt, aminek következtében a nagyvárosok agglomerációiban egyre több és nagyobb csarnok épülhet.”

az állományból, miután végfelhasználók vetették igénybe, így a budapesti agglomeráció spekulatív ipariingatlan-állománya jelenleg 1 980 460 négyzetmétert tesz ki.

A bérleti díjak növekedése kézzelfogható volt az elmúlt évben, ami a jövőben is folytatódhat köszönhetően annak, hogy a telekárak és az építési költségek is tovább emelkedtek. A jelenlegi kihasználtság ösztönzőleg hat a spekulatív fejlesztésekre is. A közeljövőben arra számíthatunk, hogy egy-egy BTS (build-to-suit) projekt mellett marad még hely adott projekten belül spekulatív területnek is, amelyet az új építésű raktárak iránti magas kereslet miatt várhatóan könnyen bérbe lehet majd adni.

KELENDŐEK A RAKTÁRÉPÜLETEK

2017 első kilenc hónapjában 68 bérleti tranzakció zárult le a budapesti piacon, ebből tíz érte el a 10 ezer négyzetméteres nagyságot. Az átlagos tranzakcióméret az első negyedévben 2864 négyzetméter volt, ami megfelel az elmúlt öt év első negyedévében regisztrált átlagos értéknek, a második negyedévben viszont ugyanez 8865 négyzetméterre nőtt, ami jelentősen meghaladja a korábbiakban regisztrált átlagot. A harmadik negyedévben ez a szám valamelyest csökkent, de 6422 négyzetméterrel még így is az átlag felett van.

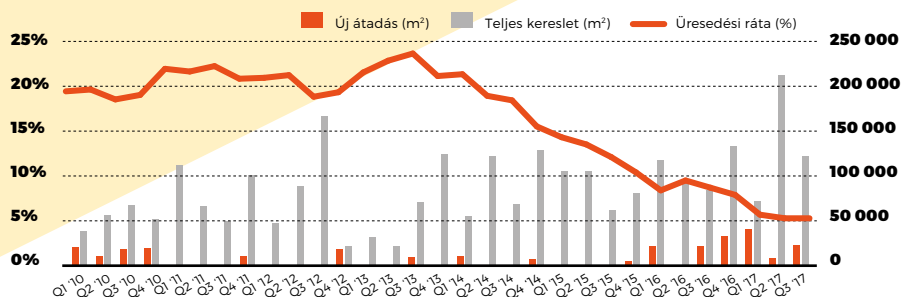
A magyarországi piac legnagyobb szereplőinek, a Prologisnak (9 ipari parkban összesen közel 700 ezer négyzetméterrel rendelkezik) és a CTP-nek (360 ezer négyzetméteres portfólióval) a nevéhez kapcsolódik most is a legtöbb hazai tranzakció.

MIRE SZÁMÍTHATUNK A JÖVŐBEN?

A már említett e-kereskedelem erősödése lesz az egyik legmeghatározóbb hatással a logisztikai piac jövőjére, emellett azonban a logisztikai ingatlanok jövőjét a robotika és a Big Data is jelentősen befolyásolni fogja. A robotika a raktárak megtervezésétől kezdve az üzemeltetés során bennük dolgozó robotokig végig jelen lesz, a Big Data pedig ahogy egyre elérhetőbbé válik a cégek számára, úgy tudják majd pontosítani a vásárlói igényeket. Ennek köszönhetően az e-kereskedelemmel foglalkozó cégek már a megrendelések beérkezése előtt ismerni fogják a

Ipari ingatlan-piaci mutatók

Forrás: BRF, Portfolio



Ipari ingatlanok piacának főbb adatai, 2017 Q3

	Logisztikai park	Városi logisztika	Összesen
Új átadás (m²)	23 070	0	23 070
Állomány (m²)	1 794 690	185 770	1 980 460
Üres állomány (m²)	85 570	24 335	109 905
Kihasználatlanság (%)	4,8%	13,1%	5,5%
Teljes kereslet (m²)	120 940	1 080	122 020
Új bérbeadás (m²)	21 965	1 080	23 045
Előbérlet / BTS (m²)	14 420	0	14 420
Bővülés (m²)	1 765	0	1 765
Szerződés hosszabbítás (m²)	82 790	0	82 790

Forrás: BRF, Portfolio

várható vásárlói igényeket, aminek köszönhetően a leoptimálisabb elhelyezkedésű és méretű csarnokokat tudják majd igénybe venni.

Az új technológiák megjelenése a fenntarthatóságot és környezettudatosságot is erősíteni fogja, ami sok más ágazathoz hasonlóan a logisztikai ingatlanok piacára is hatással van. A fejlesztők és a bérlők egyre jobban tudatában vannak az olyan fenntart-

ható megoldásoknak, mint a környezetbarát fűtési megoldások alkalmazása vagy a LED világítás. Az energiahatékonyság például már Magyarországon is megjelent, elsőként a CTP üllői raktárbázisán található DHL logisztikai raktárt modernizálták, ennek során a 32 500 négyzetméteres logisztikai ingatlanban és az ahhoz tartozó 50 000 négyzetméteres külső területen a régi rendszert LED-világításra cserélte a cég.

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.



PROPERTY FORUM

YOUR PROPERTY MARKET NEWS FROM ALL OVER CEE.

Residential, office, retail and logistics: the complete picture
for well-grounded property market decisions.

Subscribe to our weekly newsletter
at property-forum.eu/news

Új trend viheti előre az irodafejlesztéseket

A CÉL, HOGY EGY ÉPÜLETBEN LEGYEN A VÁLLALAT ÖSSZES RÉSZLEGE

PÁSZTOR ROXÁNA

TÖBB SZÁZEZER NÉGYZETMÉTERNYI IRODATERÜLET KERÜLHET ÁTADÁSRA A KÖVETKEZŐ ÉVEKBEN BUDAPESTEN, JELENTŐS RÉSZBEN ANNAK KÖSZÖNHETŐEN, HOGY A LEGNAGYOBB VÁLLALATOK EGY ÉPÜLETBE CSOPORTOSÍTJÁK TEVÉKENYSÉGEIKET. A SZÉKHÁZ TREND TÖBB VÁLLALATOT IS ELÉRT A FŐVÁROSI PIACON, MIKÖZBEN A SPEKULATÍV FEJLESZTÉSEKBEN IS EGYRE FOGYNAK A HELYEK, ÍGY MÁR MOST ÉRDEMES ELKEZDENIÜK NÉZELÖDNI AZOKNAK A CÉGEKNEK, AMELYEK A KÖVETKEZŐ ÉVEKBEN KÖLTÖZNI SZERETNÉNEK.

Rekordalacsony üresedési ráta, erős bérlői aktivitás és kifejezetten a bérlők igényeire alakított környezet kiépítése jellemzi a budapesti irodapiacot. Az állomány meredek megrásására már a következő néhány év alatt sor kerülhet. Ugyan 2017 első három negyedében csupán 12-13 ezer négyzetméterrel nőtt az irodaállomány, a következő két évben azonban további 500 ezer négyzetméterrel bővíülhet, ahogy a folyamatban lévő fejlesztések elkészülnek.

A KÍNÁLAT ÉS A KERESLET ALAKULÁSA

A teljes budapesti modern irodaállomány jelenleg 3,35 millió négyzetmétert tesz ki, amelyen belül 2,68 millió négyzetméter „A” és „B” kategóriás modern spekulatív irodaterület, valamint 668 ezer négyzetméter saját tulajdonú iroda található.

2017 első negyedéve során mintegy 154 bérlési tranzakciót regisztrált a piacot szorosan nyomon követő BRF, melyek átlagos mérete

435 négyzetméter volt, ez közel 10 százalékkal magasabb érték, mint az elmúlt öt év első negyedéveinek az átlaga. A kínálat csupán csekély mértékben bővült, 5500 négyzetméterrel az észak-budai Graphisoft Parkban. Ugyanebben a negyedévben a legnagyobb méretű tranzakció egy 5000 négyzetméterre vonatkozó új szerződéskötés volt a Váci Greens B épületében.

A második negyedévben nem történt új átadás, a regisztrált bérlési tranzakciók száma

178 volt, ezek átlagos mérete 555 négyzetméter. A Váci úti irodafolyosón realizálódott a negyedév legnagyobb kereslete, a szerződések több mint 34 százalékát kötötték ezen az alpiacon. A legnagyobb méretű tranzakció egy szerződés hosszabbítás volt az Infopark D épületében, amelyet több mint 7000 négyzetméterre írtak alá, míg a legnagyobb előbérleti szerződést az Office Garden III. épületében 4630 négyzetméterre kötötték. A harmadik negyedév során a kínálati oldal a saját tulajdonú, 4000 négyzetméteres Nexon székházzal nőtt, illetve további 2500 négyzetmétert tett ki a Graphisoft Park egy másik épülete.

A negyedév összes 162 tranzakciójából sor került az idei év legnagyobb saját tulajdonba vételére, a Dél-Buda alpiacon 50 ezer négyzetméterre kötöttek megállapodást a szerződő felek, ami a statisztikában vélhetően a Mol Campus leendő épületére vonatkozott. A tranzakciók átlagos mérete a saját tulajdonba vétel miatt érthető módon magasabb, mintegy 1000 négyzetméter volt, és most a legnagyobb kereslet sem a Váci úti irodafolyosón realizálódott, hanem a dél-budai piacon, ahol az összes szerződés mintegy 32 százalékát kötötték meg. A legnagyobb szerződés hosszabbítást a nem-központi Pest alpiacon jegyezték 11 ezer négyzetméteren. Nemcsak a kínálati oldal válik egyre aktí-

vabbá. A negyedéves számok is jól tükrözik a növekedést, a kezdetben 66 ezer négyzetméternyi teljes kereslet a következő negyedévben 45, majd a harmadik negyedévre újabb 70 százalékkal növekedett, ezzel összesen 165 ezer négyzetméterre tehető az év első kilenc hónapját tekintve. A kereslet megoszlása igen változónak bizonyul ebben az évben, az első negyedév során az új bérleti szerződések aránya volt a legnagyobb (53,3%), a másodikban a szerződés hosszabbítások (38,5%), a harmadikban pedig a saját tulajdonba vétel (32,7%) tette ki a teljes kereslet legnagyobb részét.

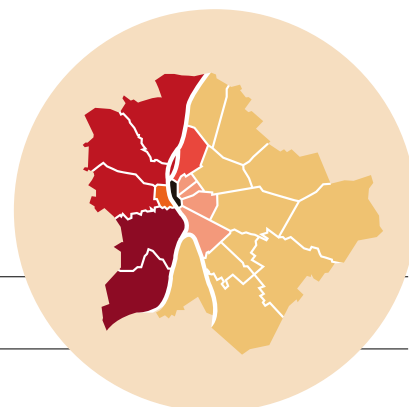
A teljes irodapiaci kihasználatlanság az év elejétől kezdve csökkent, 9,2-ről 8,6 százalékra, majd a harmadik negyedévre elérte a piac az eddigi legalacsonyabb értéket, a teljes irodaállomány csupán 7,6 százaléka állt üresen az elmúlt hónapokban. A spekulatív kihasználatlansági mutató, amely megmutatja, hogy a saját tulajdonban lévő irodaházakat leszámítva milyen arányú az üresedés, szintén 10 százalék alá csökkent a harmadik negyedévben.

Külön vizsgálva a budapesti alpiacokat látható, hogy továbbra is Dél-Buda a legtelítettebb, jelenleg 3,3 százalékkal, míg a legmagasabb üresedési rátát ismét az agglomerációban mérték 28,5 százalékkal. A főváros többi alpiacán is 10 százalék alá csökkent

ez a mutató, a dél-budai területet Buda központ követi 4,6 százalékkal, majd a belvárosi irodapiac 5 százalékos kihasználatlansággal.

VÁLTOZÓ BÉRLŐI IGÉNYEK

Az elmúlt években a keresleti oldalon az irodák belső elrendezésére vonatkozó igények sokat változtak, ma már alapvető elvárás, hogy a munkahely és így az iroda minél kellemesebb környezetet teremtsen a képzett munkaerőnek. A cégek egyre több pluszszolgáltatást nyújtanak a dolgozóiknak, a leendő munkaerőt a legkülönbébb well-being megoldásokkal próbálják magukhoz vonzani és megtartani. Az irodán belüli helykihasználás is átalakult, a munkatér jellemzően szűkül, a közösségi és egyéb kikapcsolódási lehetőséget kínáló terek, illetve szobák mérete egyre nagyobbá válik. Nem ritka, hogy az épületen belüli sportolási lehetőséggel, a relaxációt és a koncentrációt segítő külön helyiségekkel vagy egyszerűen nagyobb közösségi terekkel növelik a dolgozók elégedettségét. A fejleszt-

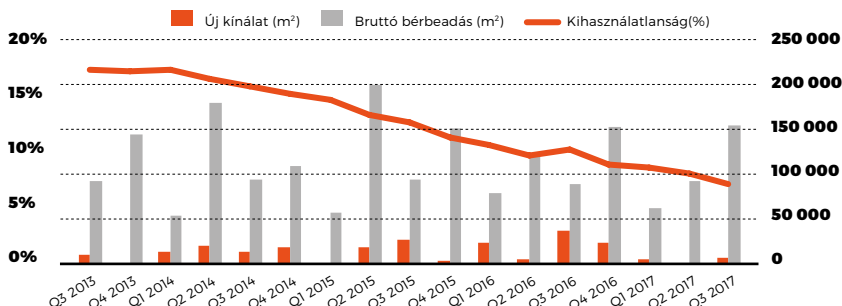


A budapesti modern irodapiac, 2017 Q3

	Belváros	Pest központ	Buda központ	Nem-központi Pest	Észak-Buda	Dél-Buda	Váci úti folyosó	Agglomeráció	Összes
Bővülés (m²)	0	0	0	0	2 500	0	4 000	0	6 500
Teljes állomány (m²)	353 853	586 230	404 646	399 563	317 626	341 035	832 645	117 638	3 353 236
Kihasználatlan terület (m²)	17 537	44 618	18 620	25 917	28 857	11 400	74 043	33 548	254 540
Kihasználatlansági ráta (%)	5,0%	7,6%	4,6%	6,5%	9,1%	3,3%	8,9%	28,5%	7,6%
Teljes bérbeadás (m²)	19 919	18 360	13 407	21 237	12 065	53 476	24 451	2 068	164 982
Nettó bérbeadás (m²)	15 104	16 904	3 659	7 390	7 178	1 856	17 040	875	70 005

Főbb irodapiaci mutatók

Forrás: BRF



„A következő két évben további 500 ezer négyzetméterrel bővíthet a budapesti irodaállomány.”

tők pedig igyekeznek eleget tenni az új elvárásoknak mind az elrendezést, mind a műszaki felszereltséget tekintve. A különböző minősítések azt mutatják, hogy az irodaház mennyire fókuszál a dolgozók egészségi állapotára és közérzetére (WELL), illetve hogy milyen az épület kondíciója és környezetvédelmi besorolása (LEED, BREEAM, DGNB). Mindezek mellett kifejezetten nagy hangsúlyt kap az energiatakarékosság és a fenntarthatóság is.

ÚJ IRÁNYZAT:

A „SZÉKHÁZ TREND”

Az elmúlt évtizedben különösen népszerűek voltak a built-to-suit konstrukciók, vagyis amikor a fejlesztők a jövőbeli bérlő igényeire szabva építik fel az új irodaházat. A fejlesztő részéről így csökkenhetnek a pénzügyi kockázatok, hiszen már az építési fázisban biztos bérlőre talál az irodaház, a bérlő pedig abban lehet biztos, hogy az igényeinek megfelelő irodaházba költözhessen be.

Az irodapiac mostani fellendülésének az egyre nagyobb számban újtukra induló spekulatív fejlesztések mellett fontos eleme, hogy elindult az úgynevezett „székház trend”, melynek lényege, hogy a vállalatok egy épületbe költöztetik a cég összes divízióját.

MOL SZÉKHÁZ

Az egyik legnagyobb jelenleg zajló fejlesztés a BudaPart projekt, amelynek során mintegy 300 ezer négyzetméternyi irodaterület

kerül megépítésre a következő tíz évben a Property Market fejlesztésében. Az első ütemben 20 ezer négyzetméternyi irodaterület mellett két lakóház is létesül, a kivitelező Market Építő Zrt. várhatóan 2019 elejére készül el az új épületekkel. A tervezett 300 ezer négyzetméteres projekt méretét valamelyest csökkenti, hogy a Mol Csoport megvásárolta a legmagasabb, a tervek szerint 120 méteres irodaház telkét, ezzel az eddigi legnagyobb, bruttó 83 ezer négyzetméteres budapesti székház épül meg a következő években. A vásárlással a Mol saját fejlesztője lesz az irodaháznak, és a mostani 11 épületből a vállalat összes dolgozója a Kopaszi-gát mellé tervezett toronyépületbe költözhethet.

TELEKOM SZÉKHÁZ

A Magyar Telekom székház alapkövének letételével tavaly év végén hivatalosan is elkezdődött a legnagyobb built-to-suit irodaépítés Budapesten. A Wing által fejlesztett, mintegy 58 ezer négyzetméteres irodaház a Könyves Kálmán körúton helyezkedik el, és várhatóan 2018 végén kerül sor az átadására. A Telekom által bérelt területen közel 4500 ember dolgozhat, de ezen kívül további 4000 négyzetméter áll rendelkezésre az épületben piaci bérbeadás céljára. Ezen felül 1350 férőhelyes mélygarázs, több mint 300 kerékpár elhelyezésére alkalmas biciklitároló, illetve egy 300 fő befogadására alkalmas konferenciaterem is fejlesztésre kerül.

ERICSSON SZÉKHÁZ

Szintén a Wing fejleszt az Ericsson székházát a dél-budai alpiacra, a Magyar Nobel-díjasok Parkja első ütemeként, ahol már javában zajlanak az építési munkálatok. A vállalat Svédországon kívüli legnagyobb kutatás-fejlesztési központjának összesen 24 ezer négyzetméter alapterületű, hatemeletes épület ad majd otthont. A fejlesztés szintén built-to-suit rendszerben készül, vagyis a megrendelő Ericsson igényeire szabják a kialakítást és az elrendezést.

NOKIA SKYPARK

A Futureal fejlesztésében valósult meg a budapesti Corvin-negyedben elhelyezkedő Nokia Skypark. A 25 ezer négyzetméteres irodaházat idén májusban adták át, és a Nokia Globális Technológiai Központ mellett a Nokia Bell Labs hazai kirendeltségének is helyet ad. A komplexum Magyarország egyik legnagyobb informatikai és telekommunikációs kutatás-fejlesztési központja, az itt dolgozók száma több mint 2000.

MI VÁRHATÓ MÉG A JÖVŐBEN?

Szintén nagyszabású irodafejlesztési tervekkel állt elő a HB Reavis csoport. A cég második magyarországi beruházása a Váci Corners Office után az Árpád híd pesti hídfőjénél elhelyezkedő Agora Budapest, amelyről egyelőre még nem tudni, hogy mely nagyvállalatok választják majd székházként. A teljes projekt várhatóan 2023-ra készül el, ennek keretében 136 ezer négyzetméternyi irodaterület kap helyet öt épületben. A projekt első üteme már elkezdődött, a 34 ezer négyzetméteres bérbe adható területű, nyolcemeletes Agora Hub 2018 végén kerül majd átadásra.

A Pallas Athéné Alapítványok által létrehozott Optima Befektetési Zrt. szintén a népszerű Váci úton található 7,5 hektáros területre tervez beruházást. A három telekből álló ingatlanon 150 ezer négyzetméternyi spekulatív irodaépítés kezdődhet meg a következő három évben. További, valamint kisebb, bár önmagukban nagy számú projektek is zajlanak a fővárosnak ezen a részén, többek között az Advance Tower, a GTC White House irodaház és a várhatóan 2018-ra elkészülő Promenade Gardens projekt.

Fékeződik a piaci vágta

LEKERÜLT A DOBOGÓRÓL MAGYARORSZÁG A LAKÁSOK DRÁGULÁSÁBAN

FUTÓ PÉTER

TOVÁBB FOLYTATÓDÓ ÁREMELKEDÉS, NÖVEKVŐ ÉPÍTŐIPARI MUNKAERŐHIÁNY, REKORDALACSONY HITELKAMATOK ÉS A LAKÁSÁFA KÖRÜLI BIZONYTALANSÁG JELLEMEZTE 2017 ELSŐ HÁROM NEGYEDÉVÉBEN A HAZAI LAKÁSPACOT. AZ ÚJ ÉPÍTÉSŰ ÉS AZ AIRBNB-N HIRDETETT LAKÁSOK SZÁMÁNAK NÖVEKEDÉSÉVEL PEDIG – HA KISMÉRTÉKBEN IS – JAVULT A LAKÁSÁLLOMÁNY MEGÚJULÁSA.

MÉRSÉKLÖDNI LÁTSZIK AZ ÁREMELKEDÉS

Idén is folytatódott a lakásárak országos emelkedése, amit továbbra is a fővárosi lakáspiac húz. 2017 első három hónapjában 3,1 százalékos emelkedés volt tapasztalható az ezt megelőző negyedévhez képest, a második negyedévben viszont enyhén, 2,1 százalékra mérséklődött a drágulás.

Az egyre kisebb ütemű áremelkedést jól mutatja, hogy mostanra már Európában sem Magyarország áll az élen a lakások drágulását tekintve, a második negyedévben például Csehországban emelkedtek legjobban (13,3 százalékkal) az árak az egy évvel ezelőtthez képest. A dobogó második és harmadik fokára Írország és Litvánia került, mindegyikben 10 százalékos meghaladó volt a lakásárak éves emelkedése.

A lakásárindexek azonban még nem mutatnak csökkenést. Az árak a 2008-as csúcshoz ké-

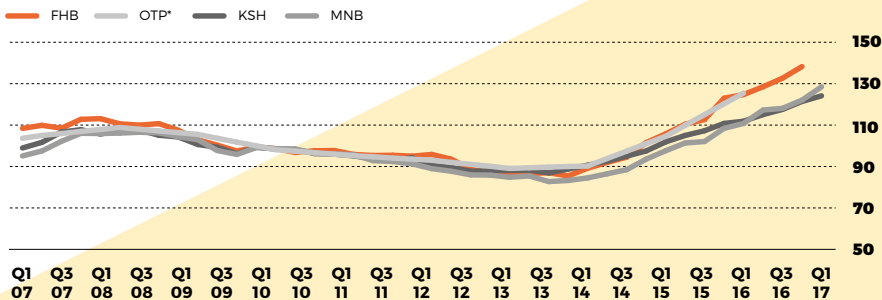
meknél 20-25 százalékkal állnak magasabban, a válság mélypontjához képest pedig közel 50 százalékos emelkedés történt, Budapesten ennél is többet. Mindez azt jelenti, hogy mostanra az inflációval korrigálva is elértük a kilenc évvel ezelőtti rekordokat, így reálértéken is kijelenthető, hogy soha nem voltak még ilyen drágák a lakások Magyarországon.

Az eladók által gyakran túlárzott lakásokra pedig ismét elkezdett nőni az alku. A vezető ingatlanhálózatok felmérése szerint a vásárlók 2017 első három negyedévében Észak-Magyarországon és a Dél-Alföldön alkudtak a legtöbbször, ahol átlagosan 5 százalékos tudtak lefaragni az árból. A téglaépítésű lakásokra országsszerte 3-5 százalékos volt a vevői alku, családi házakra Budapesten és vidéken egyaránt 4-7 százalékos volt jellemző. Ugyancsak a piaci mérséklődés jele, hogy az utóbbi időben az értékesítési idő is valamelyest emelkedett. Az idei év első felében átlagosan 100



Lakásárindexek alakulása (2010=100)

Forrás: FHB, OTP, MKB, KSH, Portfolio



*éves adat, második negyedévekre vetítve

nap alatt keltek el a téglalapítású lakások, míg a panelek 70-75 nap alatt gazdára találtak. A legtöbbet a családi házat eladóknak kellett várniuk, nekik Budapesten 170-180 napig tartott a megfelelő vevő megtalálása, míg a vidéki családi házak esetében a többség 180-200 nap között volt.

KÜLFÖLDI ÉS MAGYAR BEFEKTETŐK A PIACON

Bár a lakáskiadással elérhető hozamok csökkenésnek indultak, a lakóingatlanok még mindig vonzó alternatívának bizonyulnak más befektetési termékekkel szemben. A budapesti lakások ugyanakkor egyre inkább zárkóznak fel a nyugat-európai árszínvonalhoz, így a belvárosban mostanra az egymillió forintos négyzetméterár sem ritka. Az átlag természetesen még nem éri el ezt, 2017 első két negyedévében a KSH 400 ezer forint körüli átlagos négyzetméterárakat mért Budapesten. A legdrágább kerület továbbra is az V., ahol a rövid távú lakáskiadás és a tőkeerős külföldi – főként kínai – vásárlók is erősítik a keresletet.

A tavalyi évben az összes adásvétel 4,9 százaléka kapcsolódott külföldi állampolgárokhoz. A legtöbb külföldi vásárló német, román, kínai és szlovák állampolgár volt, ők vásárolták meg az összes külföldi tulajdonba került lakás felét. A kínai, izraeli és a vietnami vásárlók döntően Budapest iránt érdeklődtek, lakásvásárlásaik 85-90 százaléka itt valósult meg. A német, osztrák, holland, belga, svájci, román és szlovák állampolgárok ezzel szemben 80 százaléknál magasabb arányban a vidéki lakásokat keresték. Mindez a vásárolt lakások értékében is megmutatik. Egy Romániából érkezett vevő átlagosan 10 millió forintért vásárolt, a hollandok 12, a németek átlagosan 17 millió forintot költöttek erre a célra. A befektetési szándékkal megjelenő kínai vevők ezzel szemben a kiemelkedően nagy értékű ingatlanokat keresték, vásárlásaik átlagos értéke elérte a 39 millió forintot. Meghaladta a 30 millió forintot még az orosz és az amerikai állampolgárok vásárlásainak átlagos értéke is.

Szintén a befektetési célú vásárlások miatt drágult meg a VI. kerület is, átlagában közelíti a hagyományosan is drágának számító I., II. és XII. kerületeket. Az átlagosnál valamivel drágább még a VII., a XI. és a XIII. kerület, a legolcsóbban pedig a külső pesti kerületek.





ben juthatunk lakáshoz, ahol az árszint meg-
egyezik a legdrágább megyeszékhelyek átl-
gával. Budapest legolcsóbb kerületeiben a
győrihez hasonlóak az árak, ami jól mutatja,
hogy a vidéki és a fővárosi árszínvonal meny-
nyire eltávolodott egymástól. Ez a főváros-
ból vidékre költözőknek kedvez, fordítva vi-
szont megnehezíti a lakásvásárlást. Egy kö-
zepes átlagos dunántúli kisvárosban eladott
100 négyzetméteres családi ház árából Bu-
dapesten legfeljebb egy garzonlakás jön ki.

MI LESZ AZ AIRBNB-VEL?

A világ számos belvárosában az Airbnb is
szerepet játszott abban, hogy korábban soha
nem látott magasságokba emelkedtek a la-
kásárak, éppen ezért egyre több helyen me-
rül fel a rövid távú lakáskiadás korlátozása.
Budapesten például a VIII. kerület vezetne
be hasonló intézkedéseket, ahol csak akkor
adnának hozzájárulást a lakás funkcióváltá-
sához, ha ennek lehetővé tétele szerepel a
társasház szervezeti és működési szabályza-
tában. Ettől függetlenül az Airbnb a magyar
fővárosban is szárnyal, a turisztikailag aktív
időszakban közel tízezer lakás áll a látogatók
rendelkezésére.

BIZONYTALAN KÖRNYEZETBEN BŐVÜLŐ ÉPÍTŐIPAR

A lakásárak emelkedése a fejlesztők számá-
ra is lehetővé tette a nyereséges építkezést,
így a beruházások száma is gyors ütemben
emelkedik. A KSH felmérése alapján 2017 I.
fél évében 5004 új lakás épült, 46 százalé-
kal több, mint egy évvel korábban. A kiadott

*„A lakásárak a 2008-as csúcsértékeknél 20-25
százalékkal állnak magasabban, a válság mély-
pontjához képest pedig közel 50 százalékot
emelkedtek, Budapesten ennél is többet.”*

építési engedélyek és egyszerű bejelentések
alapján építendő lakások száma 19 823, ami
40 százalékkal több, mint 2016 I. fél évében.
Az új lakások áremelkedését az egyre drágu-
ló munkaerő, a speciális szakipari dolgozók
hiánya és a szintén nagy ütemben emelkedő
építőanyag-költségek is erősítik. Egyre gyak-
rabban fordul elő, hogy a projektek meghir-
detésekor érvényes ár a kivitelezés során
emelkedik.

Szintén az új lakások áraira lesz hatással,
hogy a jelenleg ismert tervek szerint 2020-
ban az új lakások áfája a most érvényes 5 szá-
zalékról 27 százalékra emelkedhet, ami szá-
mos kockázatot rejt magában. A magasabb
ár elbizonytalanítja a vevőket, miközben a
fejlesztők sietsége miatt tovább élesedhet a
szektort sújtó kapacitáshiány. A piac szerep-
lői éppen ezért egyre fontosabbnak tartják a
kedvezményes áfakulcs meghosszabbítását.

RADIKÁLIS ÖTLETEK A LAKÁSÁLLOMÁNY MEGÚJÍTÁSÁRA

A meglévő állomány szempontjából is fon-
tos, hogy mennyi lakás épül. A magyarorszá-
gi 4,4 millió lakás egyre jobban öregszik, ezt
egyrészt új lakások építésével, másrészt a

meglévők felújításával lehetne kezelni. Külö-
nösen a panelek jövője kérdéses, melyek fel-
újítás nélkül az élettartamuk végéhez köze-
lednek. Mindez kormányzati szinten is egyre
többször felmerül. Az elmúlt évek panelprog-
ramjai sokat javítottak a helyzeten, de hosz-
szú távon olyan ötletek is szóba jöttek, hogy
a panelházak felső szintjeinek visszabontásá-
val lehetne élhetőbbé tenni a lakótelepeket,
vagyis az elmúlt években lezajlott energetikai
korszerűsítések után akár radikálisabban is
hozzányúlna a kormány az elavult épületek-
hez. Bár a bontás könnyebb, mint az építés,
és a világ több országában is vannak így át-
alakított épületek, Magyarországon valószí-
nűleg nem fogják tömegesen alkalmazni ezt
a módszert. Az viszont biztos, hogy a kérdés-
re a jövőben megoldást kell találni.

ERŐSÖDŐ HITELEZÉS

A magyar bankoknál a jól teljesítő ingatlan-
hitelek aránya mostanra a régiós átlag fölé
emelkedett, a kamatok soha nem voltak
még ilyen kedvezők. A lakáshitelek aránya
éppen ezért folyamatosan növekszik, fej-
lesztői szinten azonban a bankok Magyaror-
szágon még mindig az irodahitelezést ked-
velik a lakásépítésekkel szemben.

Airbnb – Mit tartogat a jövő?

A Sárhegyi és Társai Ügyvédi Iroda 1993-ban jött létre, az iroda jogelődje már az 1980-as években elsődlegesen gazdasági és külkereskedelmi jogügyletekkel foglalkozott. Folyamatos innováció és bővülés jellemzi; a polgári és gazdasági jog területein túl teljes körű jogi szolgáltatást nyújt valamennyi jogterületen. Az irodát az Airbnb-ről kérdeztük.

Miért ilyen ellentétes az Airbnb társadalmi megítélése?

Az Airbnb eredeti célja az volt, hogy a lakástulajdonosok arra az időre, míg a lakásukat – amelyben egyébként életvitelszerűen tartózkodnak – nem használják, rövid távra bérbe adják, és ezzel pluszjövedelemre tegyenek szert. Ez az elképzelés a hagyományos szálláshely-szolgáltatásokra nézve nem vagy csak kismértékben jelentett konkurenciát. A befektetők ugyanakkor iparszerűen vásároltak fel (vettek bérbe) lakásokat folyamatos idegenforgalmi célú hasznosításra. Ezzel a lakások ilyen típusú hasznosítása konkurenciát jelent a hagyományos szálláshely-szolgáltatásnak.

Gondolják, hogy versenyelőnyben vannak ezek a szolgáltatók?

A rövid távú bérlettel komolyabb bérletidő-bevételt lehetett elérni, mint a klasszikus bérbeadással. Ehhez társul, hogy a szabályozás elégtelensége miatt jelentős a versenyelőny a klasszikus szálláshely-szolgáltatókhoz képest. Egy szálláshely-szolgáltatónak mind a kialakítás, mind az üzemeltetés során műszaki és közegészségügyi szabályoknak kell megfelelnie, ezt az illetékes hatóságok ellenőrzik, és a hiányosságoknak igen komoly következményei is lehetnek. A feltételek kialakítása és fenntartása jelentős költséggel jár.

Milyen kockázatokat rejthet az Airbnb?

A műszaki és közegészségügyi követelmények nem véletlenül kerültek előírásra a szálláshely-szolgáltatók részére. Egy szálláshely-szolgáltatási funkcióra létesített épületnek más műszaki előírásokat kell teljesítenie, mint egy lakóépületnek. Egyfelől a használók biztonságát szolgálják ezek a követelmények, másfelől egységes, hogy egy adott besorolású szálláshely-szolgáltatáshoz milyen színvonalú felszereltségnek kell tartoznia. A másik a felelősség kérdése: mi történik, ha valami nem jól alakul, ha a lakó kárt szenved? A tulajdonos lakásbiztosítása – ha egy-



általán van ilyen – vélhetően nem fedezi az üzletszerű bérbeadás során keletkezett károkat, és szállásadói felelősségbiztosítása nincs. Amennyiben pedig a lakó okozza a kárt (esetleg a közös területen, egy másik lakásban vagy más vagyontárgyban, például egy autóban), ki a felelős? A lakóház felé a tulajdonos felelős a lakás és így a közös terület használatának átengedéseért – de milyen esetben nem járt el úgy, ahogy az adott helyzetben elvárható volt?

Nem elég a verseny piac önszabályozó mechanizmusa a kockázatok kezelésére?

Ez akkor tud megfelelően érvényesülni, ha a versenyfeltételek azonosak. Addig, amíg a lazább szabályozásra tekintettel a teljesítendő feltételek kisebb többletköltség mellett vagy anélkül teljesíthetők, addig a szabályozó szerep nem torzulásmentes. Az Airbnb-nek a lakásbérleti piacot drágító hatása közismert, ezen kívül egyre gyakoribb a lakóházakban élők panasza is ott, ahol több ilyen lakás üzemel. Tehát nem egyértelmű, hogy a jelenség a köz érdeke a jelenlegi formájában, márpedig ha ez így van, a jogi szabályozás szerepe ennek kiküszöbölése.

Milyen szabályozási területek érintettek?

Az Airbnb szálláshely-szolgáltatás, így szükség van a minimum műszaki és üzemeltetési feltételek rögzítésére. A bevétel adóztatásának kezelése is szükséges lehet; jogalkotói kérdés, hogy preferált vagy szigorúbb legyen a szabályozás. Továbbá a lakóházak közösségének meg kell adni a döntést: kívánják-e, hogy a lakóházban ilyen tevékenység folyjék. Hasonlóan tehát a bizonyos tevékenységek tekintetében már megkövetelt közgyűlési hozzájáruláshoz, itt is célszerűnek tűnik ennek valamilyen arányú megkövetelése azzal, hogy adott esetben a lakóközösség a hozzájáruláshoz bizonyos – észszerű – feltételeket is szabhasson anélkül, hogy visszaélésre lehetősége lenne. A követelmények hatósági ellenőrzése is szükséges.

Mit hoz a jövő a lakáspiacon?

TÍZ SZAKÉRTŐ, TÍZ VÉLEMÉNY

FUTÓ PÉTER

A LAKÁSPIACI FOLYAMATOKAT NÉZVE SOKAN KÍVÁNCSIAK ARRA, HOGY VAJON MEDDIG TARTHAT A MOSTANI ÁREMELKEDÉS, MIKOR JÖHET EL AZ ÚJABB FORDULAT IDEJE. SZÁMÍTHATUNK-E ARRA, HOGY A JÖVŐBEN ÚJRA VISSZAESNEK AZ ÁRAK A NÉHÁNY ÉVVEL EZELŐTTI SZINTRE, ESETLEG A MOSTANI ÜTEMBEN EMELKEDNEK MAJD TOVÁBB. HOSSZÚ TÁVÚ ELŐREJELZÉST UGYAN NEHÉZ ADNI, DE SOKAT SEGÍTHET A LAKÁSVÁSÁRLÁSI DÖNTÉSBEN AZ IS, HA A SZAKÉRTŐK ELMONDJÁK VÉLEMÉNYÜKET ARRÓL, HOGY ŐK MIRE SZÁMÍTNÁK A HAZAI LAKÁSPIACON A KÖVETKEZŐ FÉL-EGY ÉV SORÁN.

A Portfolio Ingatlan a harmadik negyedévében is elkészítette a Lakáspiaci Hangulatfelmérést, melynek során a szakma leghitelesebb szereplőit kérdeztük meg arról, hogy mire számítanak az árak, a bérleti díjak vagy a kereslet várható alakulásával kapcsolatban. A szakemberek válaszaikban kitértek arra is, hogy a hitelezés, a befektetési célú lakásvásárlás vagy a külföldi vásárlók kapcsán várható-e növekedés, illetve, hogy a lakások értékesítési ideje várhatóan rövidülni vagy hosszabbodni fog-e.

HALADUNK AZ EGY SZÁMJEGYŰ ÁRNÖVEKEDÉS FELÉ

A rendszerváltás óta a második ingatlanpiaci hullámot éljük át, aminek egyre inkább a felső szakaszába érünk, de ez még nem jelenti azt, hogy véget fog érni az áremelkedés. A megkérdezettek 60 százaléka Budapesten és a megyeszékhelyeken is további áremelkedésre számít, ennek üteme azonban folyamatosan lassul, a két számjegyből fokozatosan egy számjegyűvé válik. A kisebb településeken viszont átlagban továbbra sem élénkül a piac, így a Budapesthez való felzárkózás még várat magára.

LAKÁSFEJLESZTÉSEK: FÓKUSZBAN A MUNKAERŐHIÁNY

A lakásépítésekkel kapcsolatban a legnagyobb kihívást továbbra is a munkaerőhiány és az építőanyagok drágulása jelenti, ezek gyakran együtt nehezítik és késleltetik a kivitelezés folyamatát. Ha ma valaki egy beruházás indítását tervezi, és már az építkezés megkezdése előtt tervasztalról értékesíti a lakásokat, könnyen előfordulhat, hogy az elhúzódoó kivitelezés és a folyamatosan emelkedő költségek miatt nem tudja nyereségesen befejezni a projektet, így inkább el sem kezdi. Az új lakások ára éppen ezért – a váratlan költségemelkedés elleni biztonsági tartalékok beépítése miatt – nagyobb ütemben nő, mint a használatké, a kérdés az, hogy ilyen drágulás mellett meddig lesz rá vásárlói oldalról fizetőképesség kereslet. Egyelőre úgy néz ki, hogy van, az új lakások ára tehát tovább emelkedhet, fontos azonban megjegyezni, hogy az átlagos értékesítési idő is növekszik, így feltehetően közelítjük azt az árküszöböt, melyet a vásárlók még hajlandók egy új lakásért megfizetni.

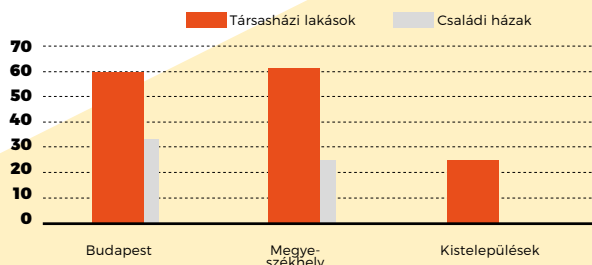


A PANELT A LEGKÖNNYEBB ELADNI

Az elemzők szerint a társasházi lakásokat a jövőben is könnyebb lesz értékesíteni, mint a családi házakat, amit az is alátámaszt, hogy a leggyorsabban értékesíthető panellakások és a lassabban értékesíthető családi házak között jelenleg is kétszeres a különbség. Míg a jól árazott panelek 3-4 hónap alatt elkelnek, addig a családi házak esetében átlagosan 6-8 hónapot kell várni. A jövőben azonban mind a használt, mind az új lakások – és családi házak – értékesíté-

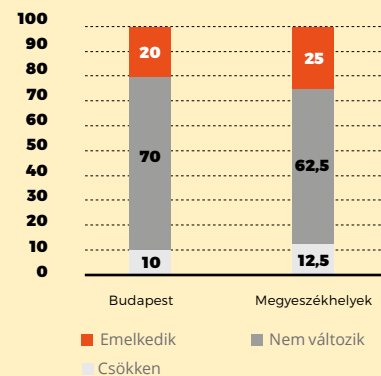
A következő fél évben áremelkedésre számítók aránya társasházi lakások és családi házak esetében, 2017 Q3 (%)

Forrás: Portfolio Ingatlan



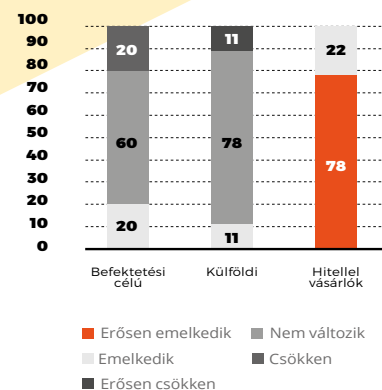
Lakásbérlet díjainak következő fél évben várható alakulása, 2017 Q3 (%)

Forrás: Portfolio Ingatlan



Befektetési célú, külföldi és hitellel vásárlók arányának alakulása a következő fél évben

Forrás: Portfolio Ingatlan



A FELMÉRÉSBEN AZ ALÁBBI SZAKEMBEREKET KÉRDEZTÜK MEG

Balla Ákos – Balla Ingatlan
 Balogh László – Ingatlan.com
 Horváth Áron – Eltinga
 Kricsfalussy Tamás – Metrodom
 Mester Nándor – Otthontérkép
 Pálfi Péter – MRICS
 Rutai Gábor – Duna House
 Soóki-Tóth Gábor – Otthon Centrum
 Valkó Dávid – OTP Jelzálogbank
 és a Portfolio Ingatlan csapata



kedésre mindössze 20 százalékuk számít, de van, aki szerint akár bérletdíj-csökkenés is bekövetkezhet.

INDUL A LAKÁSHITELEZÉSI BOOM?

Úgy tűnik, hogy akik befektetési céllal akartak lakást vásárolni, azok mostanra már megtették, a jövőben nem számíthatunk a befektetési célú vásárlások arányának növekedésére, ezt viszont az is magyarázza, hogy eközben a saját célú vásárlások száma is növekedésnek indult. A szakértők a külföldi vásárlók arányában is hasonló véleményen voltak: ez az érték várhatóan nem fog emelkedni, jöhet a belvárosban már így is az adásvételek 30 százaléka külföldiekhez köthető. Amiben viszont egyre nagyobb a növekedés, az a hitellel történő vásárlás. A szakértői vélemények között ebben a kérdésben volt a legnagyobb az egyetértés, mindenki arra számít, hogy növekedni fog a lakáshitelek aránya, a különbség csak annak várható mértékében volt. Míg fél éve még csak a megkérdezettek 9 százaléka számított erős növekedésre, addig három hónapja már 15, most pedig 22 százalék szerint emelkedhet nagymértékben a hitelezés.

A magyar lakáspiac tehát 2018 első felében is egyre inkább a stabilizálódás irányába halad, a mostani árszintek egyre elfogadottabbak lesznek mind a vásárlók, mind a fejlesztők körében. Noha vannak, akik már most lakáspiaci lufit kiáltanak, a valószínűbb forgatókönyv az, hogy fokozatosan lassul le az áremelkedés, és kiszámíthatóbb, kevésbé változó piac alakul majd ki.

si idejében enyhe növekedésre kell számítani, ami a magasabb árakkal is összefüggésben állhat.

KISZÁMÍTHATÓBB BÉRLETI DÍJAK

A hosszú távú lakásbérlet díjai várhatóan továbbra is kisebb ütemben emelkednek majd, mint a lakásárak, így a befektetőknek a lakáspiacon is további hozamcsökkenésre kell felkészülniük. A megkérdezett szakértők 70 százaléka szerint a lakásbérlet díjai stagnálni fognak Budapesten, további emel-



Budapesten szinte már nincs kiadó üzlet

HIÁBA ÁLLNAK SORBA A NAGY LÁNCOK

MADUROVICZ-TANCSICS TÜNDE

AKERESKEDELMIINGATLAN-PIAC KOMOLY BŐVÜLÉSEN MENT ÁT AZ ELMÚLT ÉVEKBEN. A BÉRLETI DÍJAK NŐNEK, MIKÖZBEN A BEVÁSÁRLÓKÖZPONTOKBAN MÁR SZINTE NINCSEN SZABAD TERÜLETEK. EZ PEDIG JELENTŐSEN NEHEZÍTI A NEMZETKÖZI LÁNCOK HAZAI PIACRA LÉPÉSÉT, AMELYEK RÁADÁSUL KOMOLY TERVEKET SZÖVÖGETNEK MAGYAR-ORSZÁGGAL KAPCSOLATBAN.



Néhány évvel ezelőtt a hazai kiskereskedelmi szegmens nem tartozott a feltörekvő részpiacok közé, a budapesti belvárosban a tulajdonosok jellemzően csak áron alul tudtak bérlőt és vásárlót találni az ingatlanjaikra, a város belső részei hemzsegettek az üresen álló üzlethelyiségektől. Egyedül a prémium bevásárlóközpontok tartották magukat.

A BELVÁROS ÚJJÁÉLEDÉSE

Mára azonban ez a trend megfordult, a bérlők szinte sorba állnak a jó belvárosi helyekért, miközben a bevásárlóközpontokban is alig akad hely. Jellemző azonban, hogy a belvárosi helyszínek körében az alternatív hasznosításnak jut komoly szerep, mint például a kiskereskedelmi szolgáltatások – éttermek, kávézók, szórakozóhelyek, ajándékboltok vagy akár az elmúlt években népszerűvé váló szabadulósobák. Az Erzsébet és Teréz körúton 2010-ben még csupán 13 százalék körül mozgott a vendéglátó profillal rendelkező üzletek – vagyis éttermek, gyorséttermek, kávézók, sörözők – ará-

nya, 2014 óta ez az érték az utóbbi esetében 24, míg az előbbinél 34 százalékra nőtt – az ECRS Magyarország szeptemberi felmérése szerint.

A belváros újjáéledésében, felívelésében, illetve a funkcióváltásban elsősorban a külföldi turisták jelentősen bővülő száma játszott nagy szerepet, akik rendkívül erős fizetőképes keresletet jelentenek az előbb említett szolgáltatások iránt. A turisták számának növekedését jól mutatja, hogy mára kétszer annyi vendégéjszakát töltenek el nálunk külföldiek, mint a 2000-es években, de 2010-hez képest is másfélszeres a bővülés.

BŐVÜLŐ KISKERESKEDELMI FORGALOM

Bár a belvároson kívüli kiskereskedelmet már kevésbé befolyásolják a külföldiek, és a bevásárlóközpontok, illetve óriás áruházak forgalmában sokkal inkább a hazai vásárlók játszanak fontos szerepet, itt is csupa jó hírről lehet beszámolni az elmúlt években. 2013 és 2016 között közel 14 százalékkal bővült a kiskereskedelmi forgalom hazánkban,

annak ellenére, hogy erre az időre esett a vasárnapi zárvatartás nagyjából egy éve. A növekedés pedig az idei évben sem állt meg, szeptemberben például a kiskereskedelmi forgalom volumene 6 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbi szintet, a bővülés pedig egy éve nem volt ilyen magas. Különösen nagy volt a megugrás a nem-élelmiszer jellegű üzleteknél, ahol a forgalom 12,5 százalékkal növekedett a KSH adatai szerint 2016 és 2017 szeptembere között.

Ezeket a számokat látva nem meglepő, hogy a tavalyi évben 11 új kiskereskedelmi márka lépett be a hazai piacra, vagyis a cégek bízhatnak abban, hogy a forgalom a továbbiakban is növekedni fog. 2017-ben is folytatódott a márkabővülés, az első fél évben négy új szereplő jelent meg a hazai piacon, melyek közül három (a Palmers, a Marina Rinaldi és a Pinko) a belvárosi helyszíneket célozta meg. A sor pedig a jövőben tovább folytatódhat. Magyarország előkelő helyen áll ugyanis a nemzetközi kiskereskedelmi láncok európai terjeszkedési listáján. Hazánkat a CBRE kutatása szerint a láncok 19 százaléka válasz-

taná célországként, ezzel a spanyol és holland piaccal együtt osztozik az ötödik helyen a listán.

A FEJLESZTÉSEKBŐL TOVÁBBRA IS HIÁNY VAN

A jelentős keresletbővüléssel azonban a kínálat továbbra sem tud lépést tartani, klaszrikus kiskereskedelmi ingatlan, vagyis bevásárlóközpont vagy retail park nem készült el az idén. Ugyanakkor 2017-ben adták át az IKEA harmadik, 33,5 ezer négyzetméteres áruházát Soroksáron.

A kínálat jelentős bővülése a jövőben sem várható, jelenleg ugyanis nincsen olyan kiskereskedelmi fejlesztés, ahol már elkezdődött az építkezés – bár azt hozzá kell tenni, hogy több projekt esetében a tervezés és előkészítés már megindult. A kisebbek mellett – mint a Párisi Udvar – az egyik nagyobb beruházás lehet a Dél-Budán megvalósítandó Etele Pláza a Futureal fejlesztésében, amely leghamarabb 2019 végén készülhet el. Az Immochan Solymárra, az Auchan mellé építene egy 14 ezer négyzetméteres strip mallt, míg az ECE Észak-Budán húzná fel 51 négyzetméteres Aquincum Centerét néhány éven belül, a CBRE adatai szerint.

Pedig új területekre nagyon is szükség lenne, egyrészt a kereskedelmi láncok bővülő száma miatt, másrészt akármennyire is soknak tűnik Budapesten a bevásárlóközpontok száma, Közép-Kelet-Európa fővárosait, Belgrádot, Szófiát elnézve Budapest le van maradva az ezer főre jutó bevásárlóközpont-területben. Ha pedig Prágához, Varsóhoz és Pozsonyhoz hasonlítjuk a hazai eredményeket, még szembeötlőbb a különbség. Előbbiekben két és félszer annyi bevásárlóközpont-terület jut egy lakosra, mint Budapesten. A helyhiány azért kritikus, mivel ez gyakorlatilag ellehetetlenítheti az újabb márkák megjelenését a hazai piacon.

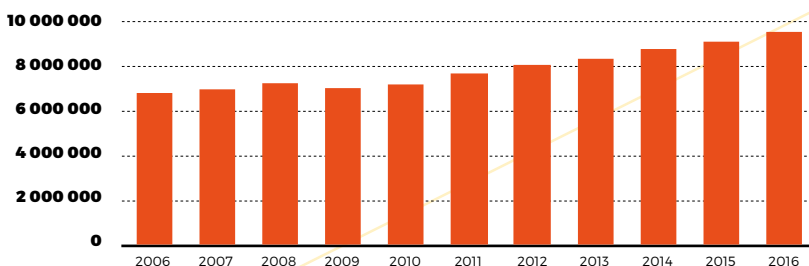
ÜRESEDÉS, BÉRLETI DÍJAK ÉS HOZAMOK

A jelentős kereslet hatására a hazai piacon tovább emelkedtek a bérleti díjak a kiskereskedelmi ingatlanok piacán. A legdrágább bérleti díjakat a budapesti belvárosi prémium helyszíneken találjuk, ahol a turizmus további bővülésének hatására már 130 eurót is elkérhetnek egy négyzetméternyi területért havonta. Szintén magasak az árak a kiváló elhelyezkedéssel ren-



A kiskereskedelmi eladási forgalom (millió Ft)

Forrás: KSH



„A kiskereskedelmi ingatlanpiac jó éveknek nézhet elébe minden szempontból a következő időszakban.”

delkező fővárosi bevásárlóközpontokban, ahol 65-100 euró/négyzetméteres bérleti díjat kell fizetni a területekért. A kevésbé népszerű bevásárlóközpontokban ennél valamivel olcsóbban is üzlethez lehet jutni, az árak 25-45 euró körül mozognak. A vidéki plázákban 35-60 euró/négyzetméteres bérleti díj mellett lehet helyet bérelni a CBRE adatai szerint.

A bérleti díjak pedig a jövőben tovább emelkedhetnek, miután az üres területek egyre fogynak. Mint korábban bemutattuk, a belváros újjáéledésének köszönhetően már a főváros valamennyi kiemelt kiskereskedelmi helyszínén stabilizálódott az üreSEDÉS, a kereslet pedig egyre nő. A bevásárlóközpontokban még inkább jellemző, hogy nem találnak új helyet a potenciális bérlők, a jobb elhelyezkedésű plázák gyakorlatilag teljes bérbeadottság mellett működnek, ami jelentősen nehezíti az újabb márkák hazai piacon való megjelenését, és mint arra már kitértünk, új területek megjelenésére a közeljövőben nincs is sok esély.

Az emelkedő bérleti díjaknak és a kedvező piaci kilátásoknak köszönhetően a hozamok is csökkenésnek indultak a kiskereskedelmi

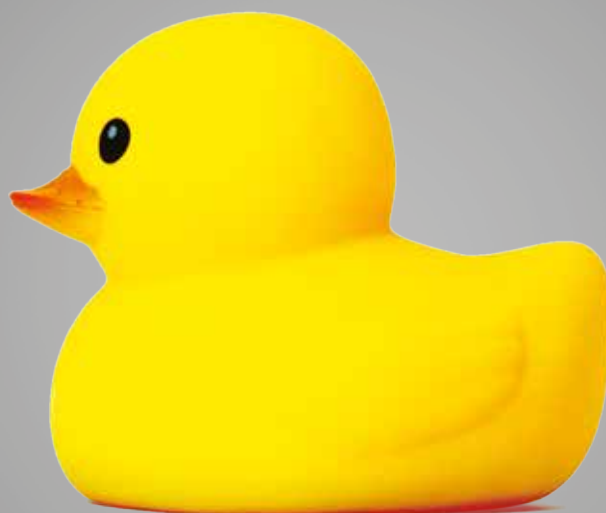
ingatlanok piacán, bár a mostani értékek még mindig magasnak számítanak európai összehasonlításban. A prémium hozamszintek a bevásárlóközpontokban és a belvárosban 6 és 5,75 százalék között vannak.

A BEFEKTETÉSEK IS FELPÖRÖGTEK

A hazai kiskereskedelmi piac a befektetések esetében is jó lehetőségek előtt áll, ami abban is megmutatkozik, hogy 2015 és 2016 között mintegy háromszorosára nőtt a befektetett tőke mennyisége ebben a piaci szegmensben. Természetesen hozzá kell tenni, hogy nagyon alacsony bázisról indulunk, de az irány mindenképpen biztató. Az idei év legnagyobb dobása a hazai piacon a 66 négyzetméteres Arena Plaza eladása volt, ami a harmadik negyedév befektetési volumenének 54 százalékát adta. A bevásárlóközpontot új piaci belépőként a NEPI Rockcastle vásárolta meg 275 millió euróért, az üzlet körülbelül 6,2 százalékos hozamszint mellett köttetett.

Összességében tehát a kiskereskedelmi ingatlanpiac minden szempontból jó éveknek nézhet elébe a következő időszakban.

EZ NEM KACSA!



Megoldjuk ingatlannal
kapcsolatos gondjait.

www.cbre.hu

+36 1 374 3040

office.hungary@cbre.com

CBRE

A VILÁG VEZETŐ INGATLAN TANÁCSADÓJA

LÁSD A VÁROST ÚJ SZEMSZÖGBŐL!



**ÚJ VÁROSNEGYED
A KOPASZI GÁTNÁL**
www.budapart.hu


BUDAPART

LAKÁSOK
IRODÁK
KIKAPCSOLÓDÁS