Portfolio

INGATLAN *magazin*

2019 990 FT

AZ 50 LEGBEFOLYÁSOSABB SZEMÉLY A MAGYAR INGATLANPIACON

AT THE CENTER OF WHAT'S NEXT

With 3.6 billion square feet under management, 400 offices in 70 countries, 2018 revenues of $8.2 billion and 51,000 hardworking innovators, this is where the power of real estate is unleashed on behalf of the world's top owners and occupiers.

Explore what's next at **www.cushmanwakefield.hu**

Cushman & Wakefield Budapest office

+36 1 268 1288

info.budapest@eur.cushwake.com

CUSHMAN & WAKEFIELD

Portfolio

Ingatlan

www.portfolio.hu/ingatlan

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 rendelkezzünk, és a végső döntést mindig tudatosan hozzuk meg.

Portfolio • Portfolio Ingatlan • Pénzcentrum • Rendezvények • Trader

ŐSZINTÉN A LAKÁSPIACRÓL: HÁROM SZAKÉRTŐ, HÁROM VÉLEMÉNY

A lakásárak emelkedésében a lassulás első jelei látszódnak, vagyis a növekedés lassabb lehet, de csökkenést nem látunk. A magas árak, a csökkenő hozam, illetve a kedvező befektetési alternatívák (pl. MÁP+) – elsősorban Budapesten – egyaránt a kereslet csökkenésének irányába hatnak, hiszen a piac 30-40 százalékát a befektetői kereslet teszi ki.

FÓKUSZBAN A KLÍMAVÁLTOZÁS

Az épületek és az építkezések együttesen a világ összes karbonkibocsátásának közel 40 százalékáért felelnek, ennek csupán a fele is bőven elég lenne ahhoz, hogy égető szükségét érezzük olyan anyagok felhasználásának az új építkezéseknél és felújításoknál, amelyek nem terhelik jobban a környezetet. Arra kellene törekedni, hogy ez a 40 százalékos arány évről évre csökkenjen, csakúgy, mint az e mögött álló valós mennyiség.

JOBBRA NÉZEK - ÚJ HOTEL, BALRA NÉZEK - MÉG EGY

Magyarországon 2016 óta folyamatosan növekszik a hotelfejlesztések száma, 2018-ban Budapesten 6 új hotel nyílt meg 522 szobával, idén a fővárosban eddig 4 új hotel nyílt meg 590 szobával. A következő két évben közel 30 szállodafejlesztés van előkészületben, aminek jelentős része Budapesten fog megvalósulni.

8-12
Fókuszban a klímaváltozás

14-62
Az 50 legbefolyásosabb személy a magyar ingatlanpiacon

64-67
Szinte gyártósoron érkeznek az újabb és újabb fejlesztések

68-70
Lassuló építőipari növekedés

72-73
Kényszer a pályán

76-77
Kifullad vagy tartós lesz a mostani hullám?

80-81
Mi vár ránk 2020-ban?

82-84
Őszintén a lakáspiacról: három szakértő, három vélemény

85-87
A CSOK-osoktól a babavárókig

90-93
Vidéki ingatlanpiac: takaréklángon a retail és a logisztika

94-97
Új zsebekben a szépkorúak milliói

98-100
Két csapás is megrendítette az ingatlanalapokat

104-107
Jobbra nézek - új hotel, balra nézek - még egy

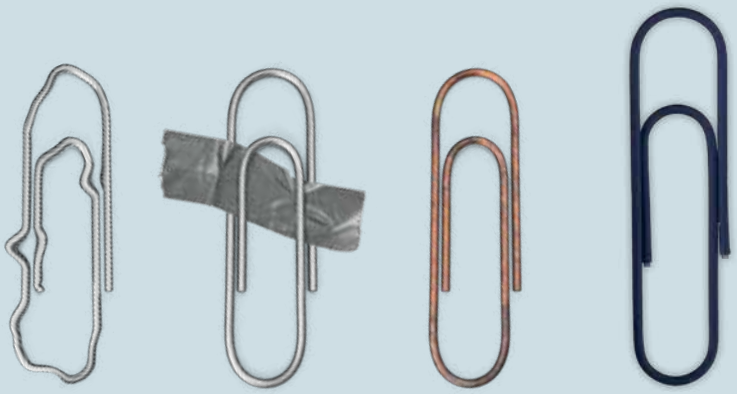
108-109
Mit csináljak december 3-án Siófokon?

110-111
Egyre nagyobbra nőnek a magyar tőzsdei ingatlancégek

112-113
Proptech: nem mind arany, ami fénylik

116-121
Portfolio konferenciák 2019

Need a new office?



www.eston.hu

IN ASSOCIATION WITH

ESTON savills

Portfolio
INGATLAN
magazin

A Portfolio csoport tagja

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

Felelős szerkesztő
Ditróy Gergely – ditroy@portfolio.hu

Szerkesztő
Futó Péter

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

Szerkesztőségi munkatárs
Barta Krisztina

Korrektúra
Maruszki Judit

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

Tervezőszerkesztő
Rajhona Tamás

Értékesítés
Bacsa Attila – bacsa@portfolio.hu

Felelős kiadó
Bán Zoltán
NET Média Zrt.
1033 Budapest, Polgár u. 8–10.
Tel: (+36-1) 327-4080, fax: (+36-1) 327-4081
E-mail: ingatlan@portfolio.hu
www.portfolio.hu/ingatlan

ISSN 2498-5880

Lapunkat rendszeresen szemlézi a megújult OBSERVER

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

Portfolio

Ditróy Gergely
felelős szerkesztő
ditroy@portfolio.hu

ÚJ CSÚCSOK, ÚJ KIHÍVÁSOK

Tavaly annyit írtunk, hogy „Csúcson vagyunk! És egyelőre maradunk." Maradtunk. Sőt! A 2019-es év egyfelől korábban elképzelhetetlen rekordokat döntött meg az irodapiacon, a lakásárakban vagy akár a fejlesztési szempontból kritikusnak bizonyuló kivitelezési költségekben. A CBD egyik ikonikus ingatlana rekordalacsony (a hivatalos pletykák szerint), 5 százalék alatti hozamon cserélt gazdát. Az irodapiaci üresedési ráta 2019 Q3-ban már 6 százalék alá nézett, míg az ipari 2 százalék. Az új lakások országos átlag értékesítési ára pedig már 665 ezer forintnál járt legutóbb. Mi ez, ha nem szárnyalás!? Mindeközben teljesen új kihívások, nehézségek környékezték meg a szektorunkat, és már nemcsak az egyes cégek profitmaximalizálásáról szól az ingatlanpiac, hanem a világ jövőjéről, a munkahelyekről, az Y és Z generációról, az üzemeltetési költségek növekedéséről, a legújabb (de munkaerőt csak nagyon lassan kiváltó és hatékonyságot is egyelőre nehezen növelő) technológiai megoldásokról. Egyszóval irtó izgalmas év van mögöttünk, és a jövő, ha lehet, akkor még izgalmasabbnak ígérkezik a hazai ingatlanpiac minden szegmensében.

A 15. Property Investment Forumra időzített, immáron negyedik alkalommal megjelenő „Az 50 legbefolyásosabb személy a hazai ingatlanpiacon" című 2019-es kiadványunkban ismételten összeszedtük azokat a (látszódó) szereplőket, akik a legnagyobb hatást gyakorolták és várhatóan a jövőben is gyakorolni fogják a hazai (és most már egyre inkább külföldi is) ingatlanpiac világára, legyen szó fejlesztőkről, befektetőkről, üzemeltetőkről, szabályozókról, finanszírozókról, tervezőkről, tanácsadókról, jogászokról, kivitelezőkről, IT szakemberekről vagy mindazokról, akik a háttérből segítik az ő munkájukat.

Mindig nehéz egy ilyen komplex világból kiemelni bárkit is. Nehéz eldönteni, kinek járhat „A legbefolyásosabb szereplő" címe, ennek ellenére minden évben próbát teszünk. 2017-ben az építőipari munkásokat neveztük meg, akiknek a befolyásos szerepe máig kitart, 2018-ban az állam kapta ezt a kitüntetett címet a projektjeinek és a látványos szabályozói szerepvállalásának köszönhetően. 2019-ben sem térünk ki a hagyomány elől, így idén a konferencia fókuszába került globális jelenséget emeljük ki, a klímaváltozást, ami nem elsősorban a műanyag szívószálak vagy az eldobható zsemlés nejlonok miatt kerül ilyen kiemelt helyre, hanem amiatt, mert a világban elképesztően komoly szabályozási (alulról és felülről vezérelt) súly nehezedik az egyik legnagyobb szennyezőre, az ingatlanpiacra. A következő évek – véleményünk szerint – a zöldülés, az élhetőség, a fenntarthatóság extrém módon kiemelkedő szerepéről fognak szólni, miközben folyamatos terhet és lehetőséget fognak jelenteni a munkaerőpiaci kérdések, a mesterséges intelligencia és egyéb tech és proptech megoldások, amelyek képesek majd hatékonyságot növelni és eközben akár költséget csökkenteni.

Bízunk benne, hogy az idei kiadványunkban megjelenő, a hazai ingatlanpiac véleményvezéreivel készült, a legkülönbözőbb kérdéseket megvitató 13 szakmai interjúnk, valamint a legfontosabb témákat körbejáró 15 elemzésünk kellő alapot biztosít a jelen ingatlanpiacának megismeréséhez, és a jövő lehetőségeinek és nehézségeinek feltárásához.

TOVÁBBI RÉSZLETEK ÉS REGISZTRÁCIÓ: **WWW.PORTFOLIO.HU/KONFERENCIA**

FÓKUSZBAN A KLÍMA-VÁLTOZÁS!

NINCS ENNÉL FORRÓBB TÉMA MA AZ INGATLANPIACON

PÁSZTOR ROXÁNA

A KLÍMASEMLEGESSÉG, A KIBOCSÁTOTT KÁROSANYAGOK MENNYISÉGE AZ EU-S, ILLETVE A HAZAI GAZDASÁG EGÉSZ TERÜLETÉN MINDEN ÉRTELEMBEN „HOT TOPIK". A KLÍMAVÁLTOZÁS ELLENI TÖREKVÉSEK ÉLETÜNKNEK MÁR A LEGAPRÓBB SZEGLETÉBE IS BESZIVÁROGTAK, ÉPPEN EZÉRT ÁLLHATUNK SOKSZOR TANÁCSTALANUL, AMIKOR RÁJÖVÜNK, HOGY AZ IDŐNK LEGNAGYOBB RÉSZÉT ÉPPEN OLYAN ÉPÜLETEKBEN TÖLTJÜK, AMELYEK KEVÉSBÉ VÁGNAK EGYBE A KLÍMAVÁLTOZÁSSAL KAPCSOLATOS ELKÉPZELÉSEINKKEL. TERMÉSZETESEN VAN MEGOLDÁS, AMI INGATLANPIACI VONATKOZÁSBAN NEM MÁS, MINT HOGY ENNEK MEGFELELŐEN TERVEZZÜK-ÉPÍTSÜK AZ ÉPÜLETEKET, A FENNTARTÁS ÉS A HASZNÁLAT SORÁN PEDIG ÜGYELJÜNK ARRA, HOGY A LEHETŐ LEGKISEBB MÉRTÉKBEN TERHELJÜK A MÁR ÍGY IS SZENVEDŐ KÖRNYEZETÜNKET.

Az épületek és az építkezések együttesen a világ összes karbonkibocsátásának közel 40 százalékáért felelnek, ennek csupán a fele is bőven elég lenne ahhoz, hogy égető szükségét érezzük olyan anyagok felhasználásának az új építkezéseknél és felújításoknál, amelyek nem terhelik jobban a környezetet, illetve komoly késztetést érezzünk arra, hogy ennek megfelelően válasszunk a rendelkezésre álló technológiák és technikák közül. A fenntartható és élhető jövő érdekében az üzemeltetés és a használat során mindenkinek arra kellene törekednie, hogy ez a 40 százalékos arány évről évre csökkenjen, csakúgy, mint az e mögött álló valós mennyiség. Szerencsére folyamatosan növekszik azon országok kormányainak a száma, amelyek már megcélozták a zéró kibocsátás teljesítését a klímaváltozás elleni harc érdekében, így egyre több ösztönzőt látunk a piacokon, hogy az építmények tervezése, megépítése és üzemeltetése is a fenntarthatóság irányába haladjon. Jó példa a magasabb szintű akciótervre a kibocsátáskereskedelmi rendszer (ETS), több ország már jól ismeri a karbon „trading" előnyeit, vagyis amikor egy ország egyes közigazgatási egységei egymástól vásárolják meg a kibocsátás engedélyét. Azok a gazdaságok, amelyek kevesebb károsanyagot juttatnak a levegőbe, jelentős bevételre tehetnek szert a kvóták értékesítésével, míg azok, akik nem motiváltak eléggé a fenntarthatósági szempontoknak való megfelelésben, egyszerűen fizetnek. A rendszer alapja, hogy mindenki érdekelt a kibocsátás csökkentésében, hiszen komoly financiális megterhelést okoz a pluszkvóták vásárlása.

A végeredmény tekintetében talán mindegy, hogy a háttérben mi ösztönzi az ingatlanpiaci szereplőket arra, hogy odafigyeljenek a környezetre, lehet ennek a mozgatórugója a pénz, mint a legtöbb piaci folyamatnak, de akár az is, hogy a szabályozásoknak vagy a társadalmi elvárásoknak kívánnak megfelelni. Az egyetlen lényeges szempont, hogy mindenki még időben cselekedjen.

„Az épületek és az építkezések együttesen a világ összes karbonkibocsátásának közel 40 százalékáért felelősek."

KINEK VAN EBBEN FONTOS SZEREPE?

Mindenkinek. A klímaváltozás elleni törekvések ingatlanpiaci vonatkozásai egyáltalán nemcsak a tervezők és az építészek feladata, bár igaz, hogy az ő kezük munkája alatt indul el a projekt, amely később vagy támogathatja a környezetünket a lehetőségekhez mérten, vagy sem. Ehhez azonban valós igényre van szükség a bérlők és a tulajdonosok részéről is a minél alacsonyabb energiafelhasználású épületekre. Mint minden más piaci folyamatnak, a klímaharcnak is az egyik legnagyobb mozgatórugója lehet a kereslet. A fejlesztők, tulajdonosok többsége már érzékeli, hogy egyfelől a jogszabályi követelmények miatt, másrészt a bérlőknek való megfelelés okán, a versenyképesség fenntartása csak úgy biztosítható, ha az újonnan elindított projekteknél már különös hangsúlyt fektetnek a fenntarthatóságra, az épületek akár zéró kibocsátású üzemeltetésére és minden olyan megoldásra, ami kevésbé terheli a környezetet.

Egy ingatlanpiacon tevékenykedő cég nemcsak a saját közvetlen energiafelhasználásával van befolyással a környezetre, általában a teljes ellátási láncához kapcsolódik karbonlábnyom. Egy fejlesztőnek számolnia kell azzal a karbonkibocsátással, ami egy új építkezésen felhasznált anyagok miatt keletkezik, egy kereskedelmi ingatlantulajdonosnak pedig azokkal a kibocsátási értékekkel, amelyeket a bérlői termelnek az épületek használatával. Az ilyen jellegű környezetterhelés a kereskedelmi ingatlanpiachoz kötődő cégek ökolábnyomának 85 százalékát teszi ki, ami egyben azt is jelen-

ti, hogy sokkal komplexebb fenntarthatósági tervezésre van szükség. Ennek a komplex környezetvédelmi megközelítésnek jó aspektusa lehet egy körkörös szemlélet, ilyenkor az elhasznált, már szemétnek tekinthető anyagok egy másik folyamatban erőforrássá válnak, vagyis lényegében újrahasznosításra kerülnek, miután az eredeti célt már kiszolgálták. Ezeknek talán a legtipikusabb példái a passzív házak, amelyekre már itthon is vannak kezdeményezések.

TERVEZÉS, ÉPÍTÉS, ÜZEMELTETÉS

Az építőipar hatalmas tartalékokkal rendelkezik a fenntarthatósági szerepvállalásban és a hatékonyság növelésében egyaránt, a digitalizációnak, az innovatív technológiáknak és az újdonsült építési technikáknak köszönhetően. A BIM (épületinformációs modellezés) a tervezéstől egészen az üzemeltetésig, vagyis egy épület teljes életciklusán keresztül lehetőséget teremt a felhasználóknak, hogy az eddig ki nem nyert pozitívumokat lényegében kiszivattyúzzák az építőiparból, majd saját előnyükre fordítsák. Az okosépületeknél elérhető technológiák ehhez szorosan kapcsolódva már biztonsági és kényelmi szempontokat is teljesítenek – a környezet minimális kihasználása mellett –, ami a költségek miatt kevésbé aggódó egyéni használókat is meggyőzheti arról, hogy ez az egyetlen út a szebb jövő felé. Az újfajta anyagok és eszközök létrejötte pedig azokat az építőipari kivitelező és fejlesztő cégeket segíti, amelyek nem köteleződnének el egy nagyobb technológiai szervezeti átalakítás iránt, de mégis szeretnének zöldekké válni. Az építéshez felhasznált anyagok energiatartalma, illetve az építéshez köthető környezeti terhelés az egész épület életciklusában elhasznált energiához képest ugyan nem meghatározó, de minden ilyen törekvés a környezeti terhelést csökkenti.

A tervezési fázisban évtizedeket meghatározó döntések születnek, az épületek az életciklusuk folyamán, a használatuk alatt terhelik legjobban a környezetet, éppen ezért már a kezdetekkor dönteni kell arról, hogy a rendelkezésre álló megújuló energiaforrásokat milyen módon lehet integrálni az épületbe, illetve hogy a beépített gépészet hogyan tud a környezeti adottságokat kihasználva működni (szellőzés, árnyékolás, benapozás, résvizek, esőzés, talajhő, tájolás). A számok is egyértelműen rávilágítanak, hogy a tervezés, kivitelezés, anyaghasználat mellett mennyire fontos az ingatlanok fenntartható üzemeltetése. Már többször is említettük, hogy az épületek és az építkezések a globális karbonkibocsátás 40 százalékáért felelősek, ebből csak az üzemeltetési (az épületek fűtésére, hűtésére és világítására felhasznált energiából származó) kibocsátások 28 százalékot fednek le, míg a fennmaradó 11 százalék leginkább az épület teljes életciklusa során alkalmazott anyagokhoz és építési folyamatokhoz köthető, a WorldGBC adatai alapján. A kibocsátás csökkentésére alapvetően azért van szükség, hogy a globális hőmérséklet-emelkedést ne gyorsítsuk tovább, főleg annak fényében, hogy 40 év múlva duplájára nőhet a globális épületállomány – az építkezések jelenlegi ütemét elnézve.

A FENNTARTHATÓSÁG MA MÁR MAINSTREAM

Nagy szerepe van a társadalmi nyomásnak abban, hogy az elmúlt időszakban a környezetvédelem bekerült a mainstreambe, olyan törekvés lett, amely elfogadott, sőt elvárt, és amit a legnagyobb, legjobb, leginnovatívabb, leghatékonyabb és még számos felsőfokú jelzővel ellátott magánszemély, csoport, cég, kormány vagy társadalom tesz csak meg. Aki nem köteleződik el, az gyorsan lemaradhat, igaz ez a profitorientált cégekre, a versenypolitikai megfontolások miatt, illetve az országok kormányaira, a szabályozási elvárásokból fakadóan. Mint ahogyan minden harcban, a klímaváltozás ellen is csak megfelelő fegyverkezéssel és megingathatatlan céltudatossággal lehet csatát nyerni. Ezek nélkül már az első napon belefulladnánk a lövészárokba, amely a gleccserek elolvadása miatt megtelt vízzel, esetleg a ránk telepedő szmog-

tól, vagy akár az a tűz okozná a vesztünket, amely szinte megállíthatatlan a megváltozott száraz és forró éghajlat miatt.

KITŰZHETIK A ZÖLD ZÁSZLÓT AZ ÉPÜLETRE

A mindenki által elfogadott zöld épületminősítési elismervényeknek köszönhetően a mai ingatlanpiacon már mindenki egyértelműen jelezheti, hogy fontosnak tartja a fenntarthatóságot. A BREEAM és LEED ötfokozatú minősítések különösen a környezetvédelmi szempontokra koncentrálnak, míg az ezekhez képest viszonylag új, WELL certifikáció az emberközpontúságot, a dolgozók elégedettségét állítja a középpontba. A legtöbb esetben ez a két megközelítés nem is válik el egymástól, azok a megoldások, amelyek a fenntarthatósági és így a BREEAM és LEED legmagasabb fokozatainak is megfelelnek, az irodaház munkavállalóiból is magasabb elégedettséget váltanak ki (levegő minősége, hőmérséklet, növények – csak hogy néhányat említsünk), és nem feltétlenül csupán a Z generációból, akik számára már nem is kérdés, hogy munkahelyüknek a klímavédelem elkötelezett szolgálatába kell állnia. Az utóbbi gondolattal talán részben meg is válaszoltuk, hogy miért érdemes kitűznie azt a bizonyos zöld zászlót akár a tulajdonosnak, a fejlesztőnek vagy a bérlőnek az épületre, miért elemi érdekük, hogy már most megfeleljenek a szigorodó környezetvédelmi előírásoknak, még úgyis, hogy költségoldalon többlettel jár a legújabb technológiák használata. Évtizedeken belül szinte eladhatatlan lesz egy minősítés nélküli prémium kereskedelmi ingatlan, az intézményi befektetők az értékelésekor jóval előrébb sorolják a környezetvédelmi minősítéseket, mint akár csak 5-8 éve. A cégek, vagyis a bérlők, a jelenlegi munkaerőhiányos környezetben mindent megtesznek azért, hogy a legjobb munkavállalókat magukénak tudhassák, így aligha merül fel, hogy az energiahatékonysági szempontoknak nem megfelelő, elavult irodaházban tevékenykedjenek. Így gyakorolnak nyomást a bérlők a fejlesztőkre, ha pedig a piaci folyamatok nem lennének elég ösztönzőek, még az adókedvezménnyel való bátorítás, illetve az EU-s szinten megállapított energetikai követelmények és szabályok is támogatják, hogy mostantól kizárólag fenntartható épületek nőjenek ki a földből.

„A kérdés azért is fontos, mert az építkezések jelenlegi ütemét elnézve 40 év múlva duplájára nőhet a globális épületállomány."

JOBB FÉLNI, MINT MEGIJEDNI

Hogy még tovább menjünk, a klímaváltozással kapcsolatos veszélyeket egyre többen már a lakáspiac egy új válságának lehetséges kiváltójaként tartják számon, és legalább akkora hatásra számítanak, mint a 2008-as összeomlást követően. A korábbi pénzügyi válság és a klímaváltozás ezzel kapcsolatos lehetséges következményei az ingatlanok túlértékeltségéből fakadnak, és főként azt a több százezer óceánparti lakóházat érintik, amelyek a tengerszint növekedése és az áradások miatt víz alá kerülnének. A vízszint megnövekedésének a kockázata jelenleg ugyanis kevésbé épül be a part menti ingatlanok árába, de a kiadott jelzáloghiteleknél sincs akkora jelentősége.

Kár lenne jóslatokba bocsátkozni arra vonatkozóan, hogy a klímaváltozás mely területen fogja leghamarabb kiváltani negatív hatásait. Az viszont biztosan több egyszerű jóslatnál, hogy nagy változásokat fog eredményezni a világban, a gazdaságban, és még jobban leszűkítve: az ingatlanpiacon.

PROPERTY FORUM EVENTS IN 2020

ALTERNATIVE INVESTMENT FORUM	Warsaw, February 2020
SEE PROPERTY FORUM	Bucharest, April 2020
BRATISLAVA PROPERTY FORUM	Bratislava, April 2020
PRAGUE PROPERTY FORUM	Prague, May 2020
CEE PROPERTY FORUM	Vienna, September 2020
PORTFOLIO PROPERTY INVESTMENT FORUM	Budapest, November 2020
BALKANS PROPERTY FORUM	Belgrade, December 2020

PROPERTY FORUM

RICS

Az 50 legbefolyásosabb személy a magyar ingatlanpiacon

IDÉN SEM CSÖKKENT A LENDÜLET A HAZAI INGATLANPIACON. HATALMAS TRANZAKCIÓKAT ÜTÖTTEK NYÉLBE MIND AZ IRODA-, MIND A LOGISZTIKA, MIND A SZÁLLODAPIAC TERÜLETÉN, MIKÖZBEN A LAKÁSPIACON IS JELENTŐS MENNYISÉGBEN ADTÁK ÁT AZ ELMÚLT ÉVEKBEN ELKEZDETT FEJLESZTÉSEK LAKÁSAIT. A HAZAI ÉS KÜLFÖLDI BEFEKTETŐK TOVÁBBRA IS KEDVELIK BUDAPESTET, ÉS A PIAC IS ERŐS MOZGÁSBAN VAN, EZZEL EGYÜTT A LEGFONTOSABB SZEREPLŐK KÖRE IS FOLYAMATOSAN VÁLTOZIK. ÉPPEN EZÉRT NEGYEDIK ALKALOMMAL IS ELKÉSZÍTETTÜK AZ IPARÁGI TOPLISTÁT, AMELYBEN A CÉGVEZETŐK ÉS BEFEKTETŐK MELLETT SZÁMOS FEJLESZTŐ IS BEMUTATKOZIK. A PORTRÉSOROZAT AZOKRÓL SZÓL, AKIK 2019-BEN MEGHATÁROZÓ BEFOLYÁSSAL VOLTAK ÉS VANNAK A HAZAI INGATLANPIACRA. A LISTA AZONBAN CSAK AZ IDEI ÉV LENYOMATA, JÖVŐRE ÚJRAOSZTJUK A HELYEKET.

Ághází Gyula

AZ ÚJJÁSZÜLETŐ WESTEND CITY CENTER

A Gránit Pólus Csoport vezérigazgatója és igazgatótanácsának tagja, 2016-os kinevezése előtt pénzügyi, majd működési vezérigazgató-helyettesként dolgozott. Munkája során összesen 9 ország több mint 100 gazdasági társaságának tevékenységéért felelt. Mielőtt 2006-ban csatlakozott a Gránit Pólushoz, 11 éven keresztül a PwC magyarországi leányvállalatánál dolgozott.

A mára kizárólag magyar tulajdonosok irá-

nyítása alatt álló Gránit Pólus az elmúlt 25 évben több mint 1,5 millió négyzetmétert épített Magyarországon és Európában. A csoport nevéhez olyan projektek megvalósítása köthető, mint az ország első „A" kategóriás irodaépülete, a belvárosi Bank Center, az ország első nyugati típusú plázája, a Pólus Center, az ország első multifunkcionális kereskedelmi épületegyüttese, az évente több mint 20 millió látogatót fogadó bevásárlóközpontja, a WestEnd City Center, vagy az első multifunkcionális kulturális épületegyüttese, a Művészetek Palotája. A vállalatcsoport életében a 2019-es év egyik legfontosabb eseménye az idén 20. születésnapját ünneplő WestEnd City Center megújulása: számos új szolgáltatással és üzlettel várják a látogatókat.

Árendás Gergely

MEGVANNAK AZ ELSŐ BEKÖLTÖZŐK

A Property Market Kft. ügyvezető igazgatója annak 2015-ös megalapítása óta. Pályafutása korábbi részében számos sikeres beruházás megvalósításáért volt felelős: ide tartozik például az Átrium Park, a Corvinus Egyetem új kampusza és a vele egybeépült Studium irodaház. Tevékenységei közt említhető az Átrium Park, a Millenáris Parkban megépült három irodaház, a 2010-ben átadott Allianz-székház, valamint az Erzsébet tér 2014-es felújítása is.

A Property Market Kft. vezetőjeként jelenleg a Market Építő tulajdonosai és a katari hátterű Constellation által tulajdonolt BudaPart beruházás megvalósításáért felelős. A BudaPart Budapest legnagyobb, folyamatban lévő magánberuházása a Lágymányosi-öböl mentén mintegy 54 hektáros területen. A telek akvizíciója óta eltelt szűk 4 évben sok minden történt, a projekt első ütemében tervezett lakások átadására október elején került sor, a második ütem 367 lakása, valamint a BudaPart GATE irodaház 2020 első negyedévére készül el, emellett pedig már épül a BudaPart CITY irodaház és a BudaPart Otthonok „E" épülete is. A BudaParton a tervek szerint 10 év alatt összesen 600 ezer négyzetméternyi lakás, iroda és kiskereskedelmi egység épül fel.

Barna Zsolt

NÖVEKVŐ HATÁSKÖR

Dr. Barna Zsolt az OTP Bank általános vezérigazgató-helyettese. Pályafutását az Állami Pénz- és Tőkepiaci Felügyeleten kezdte, ahol a szakmai ranglétrát végigjárva 2006-ban a Pénz- és Tőkepiaci Felügyeleti Igazgatóság ügyvezető igazgatója lett. Ebben a pozícióban a bankok, bankcsoportok felügyeletét irányította. 2006 és 2010 között tagja, állandó meghívottja a CESR, CEBS vezető testületeinek és szakmai bizottságainak. 2010 óta dolgozik az OTP Csoportnál, ebben az időszakban lett a montenegrói CKB Bank Igazgatóságának elnöke, melynek reorganizációját irányította. Az OTP Csoporton belül betöltött több vezetői pozíciója után 2016. június és 2018. augusztus között az OTP Ingatlan Befektetési Alapkezelő Zrt. elnök-vezérigazgatói, emellett 2016 szeptemberétől 2018 szeptemberéig az OTP Alapkezelő Zrt. Igazgatóságának elnöki pozícióját töltötte be. 2017-2018-ban az OTP Bank horvát leánybankjainak integrációját irányította. 2018 szeptembere óta az OTP Bank általános vezérigazgató-helyettese, a Bankcsoport-irányítási és Operációs Divízió vezetője és az OTP Ingatlan Zrt. Felügyelő Bizottságának elnöke. 2019-től az OTP Ingatlan Zrt. Igazgatóságának elnöke, valamint az OTP Csoport horvát leánybankjának felügyelőbizottsági tagja.

Barta Zsombor

KLÍMAHELYZET VAN

A Magyar Környezettudatos Építés Egyesületének (HuGBC) elnöke 2017 óta. A szakember előtte öt évig elnökségi tagja, valamint két éven keresztül alelnöke volt a szervezetnek.

A Magyar Környezettudatos Építés Egyesülete 2009-ben jött létre. A szervezet olyan, egyesületi formában működő nonprofit együttműködés, amelynek célja, hogy a szükséges piaci, oktatási és jogalkotási feltételek elősegítése révén hozzájáruljon a környezetileg felelős és egyben megtérülő építkezési gyakorlatok elterjedéséhez Magyarországon. Az idei évben az egyesület a nemzetközi World Green Building Council teljes jogú tagjává vált. Fő tevékenységei közé tartozik többek között a környezettudatos 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 elmúlt 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. Az Egyesületnek jelenleg 91 tagja van: 73 rendes és 18 társult tagot tudhat a soraiban.

Biró Gergely

VÁSÁRLÁS ÉS ÉRTÉKTEREMTÉS

A Diófa Alapkezelő Zrt. elnök-vezérigazgatója. A vállalathoz 2011 novemberében csatlakozott, kezdetben külső tanácsadóként dolgozott, majd a jelenlegi pozíciója betöltése előtt társvezérigazgatóként tevékenykedett.

A Diófa Alapkezelő tevékenysége során kiemelt szerepet kap az ingatlanbefektetés, Magyarország harmadik legnagyobb lakossági ingatlanalapja, a Magyar Posta Ingatlan Befektetési Alap is hozzá tartozik. 2019 tavaszára az alapkezelő által kezelt ingatlanvagyon meghaladta a 330 ezer négyzetmétert, amelyből arányosan 40-40 százalékot tesznek ki az iroda- és a kiskereskedelmi ingatlanok. A cég 2017 év végétől vált igazán aktívvá a hazai ingatlanpiacon, amikor decemberben megvásárolták a 14 ezer négyzetméteres Infopark A épületét és egy soproni logisztikai parkot. 2018 nyarán a portfólió az Alkotás Point irodaházzal bővült, 2018 októberének végén pedig egy teljes körű felújítást követően újranyitott a Diófa egyik ingatlanalapjának tulajdonában lévő, 24 ezer négyzetméteres Shopmark bevásárlóközpont. Az idei évben a Dél-Pesti Üzleti Parkban bővítettek, ahol egy 9 ezer négyzetméteres raktár- és irodaépületet építettek fel és adtak bérbe.

Borbély Zoltán

VÁCI ÚTRÓL A HUNGÁRIÁRA

Az Atenor-csoport magyarországi igazgatója már 2009 óta, korábban a GTC fejlesztési vezetőjeként dolgozott. Az itthoni piacon a Váci út egyik legnagyobb fejlesztéséért, a Váci Greens irodakomplexumért felel.

A belga ingatlanfejlesztő cég főként nagyobb volumenű, jó lokációban lévő városi projektekkel foglalkozik, Magyarországon irodaházakat és vegyes funkciójú ingatlanokat fejleszt. A vállalat 2007-ben lépett be a régióba, egy évvel később kezdte meg első magyarországi projektjét, a Váci Greens fejlesztését. Az összesen 6 épületből álló, 130 ezer négyzetméteres komplexum első épületét 2013-ban adták át, tavaly májusban pedig elkészült a negyedik, mintegy 15 ezer négyzetméteres „D" épület is. A cég idén februárban ebben az épületben nyitotta meg az új, bemutatótermet is magában foglaló 760 négyzetméteres irodáját.

Szintén a cég fejlesztésében a Hungária körúton épül a 72 ezer négyzetméternyi irodate-

rülettel rendelkező Aréna Business Campus, melynek első épületére négy bérlővel már megállapodtak, második épületének kivitelezése pedig idén szeptemberben kezdődött. Emellett az Atenor a Bécsi úton megvásárolt egy 5000 négyzetméteres területet, hogy azon „A+" kategóriás irodaházat hozzon létre.

Épül Budapest legújabb városnegyede

NAGY VÁLTOZÁSOK IDŐSZAKÁT ÉLJÜK MOST AZ INGATLANPIACON. AZ OLYAN KONKRÉT SZABÁLYOK, MINT AZ ÉV VÉGÉTŐL VÁLTOZÓ LAKÁSÁFA, BIZTOSAN HATÁSSAL LESZNEK A KÖVETKEZŐ ÉVEK LAKÁSPIACÁRA, DE HOSSZABB TÁVON AZ ÚJ TECHNOLÓGIAI MEGOLDÁSOK ÉS A FENNTARTHATÓSÁGI KÉRDÉSEK IS MEGHATÁROZÓ TÉNYEZŐVÉ LÉPNEK ELŐ AZ EGYES FEJLESZTÉSEKNÉL. AZ IRODAPIACON PEDIG AZ ÉPÍTŐIPARI KIHÍVÁSOK MELLETT A MEGVÁLTOZOTT BÉRLŐI IGÉNYEKET IS FIGYELEMBE KELL VENNIÜK A FEJLESZTŐKNEK. HOGY MINDEZ MIT JELENT A GYAKORLATBAN, ARRÓL A BUDAPART VÁROSNEGYED INGATLANFEJLESZTŐJÉT, A PROPERTY MARKET ZRT. ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁT, DR. ÁRENDÁS GERGELYT KÉRDEZTÜK.

A lakáspiac és az irodapiac csúcsokat döntött idén. Mit vár, merre halad tovább a piac?

Ami a lakópiacot illeti: nemcsak idén, hanem az elmúlt 3-4 évben folyamatosan megdöntötte saját rekordjait. Természetesen ebben döntő szerepe volt a kedvezményes áfakulcsnak. A nyár folyamán azonban az újlakás-piacon általánosságban lassulás volt érzékelhető, a megnövekedett árak és a jövő évben emelkedő áfa kombinációja, valamint az alternatív befektetési termékek kínálata visszavetette az addig nagyon erős keresletet. A közeljövőben az újlakás-kínálat zömét a nagy tőkeerős fejlesztők városi projektjei fogják adni, a piacra kerülő új lakások száma csökkenni fog.

Az irodapiac növekedése szintén kitart, és ezzel a trenddel kapcsolatban jelentős változások előreláthatóan nem várhatók. A keresleti oldal töretlen, ezen csak egy globális gazdasági lassulás hozhat változást némi késéssel, de nem a közeljövőben. A befektetői piac átrendeződött, a magyar befektetési alapok nem aktívak az elszenvedett tőkekivonás miatt, de a nemzetközi befektetői érdeklődés kifejezetten erős. Sőt, ebben optimistábbak is lehetünk, mint egy éve, mert úgy tűnik, középtávon is fennmaradhat a globálisan alacsony kamatkörnyezet, ami a befektetői érdeklődést tovább fokozhatja.

A lakópiacon az áfa visszaállása milyen folyamatokat fog eredményezni? Önök érzik már a negatív hatását, vagy most van az igazi roham, és majd januártól?

Az év utolsó két hónapjában arra számítunk, hogy a vevők még kihasználják az alacsonyabb áfakulcs nyújtotta árelőnyt azokban a projektekben, ahol még érdemi választék van a keresett lakástípusokból. Ebből azok a projektek profitálhatnak, ahol a tulajdonosok elindították a kivitelezést. Természetesen a BudaPart Otthonok „E" épülete ezek közé tartozik, és sikerült akár banki finanszírozást is bevonnia a vevők megnyugtató biztonsága érdekében. A fent elmondottakon túl azt gondoljuk, hogy hosszú távon azok a beruházások fognak a továbbiakban is sikereket elérni, melyek biztos befektetői és kivitelezői háttérrel rendelkeznek. A BudaPart projekt fejlesztőjeként a Property Market biztos hátteret jelent, és bár prognosztizálunk piaci átrendeződést, az eddigi minőségnek és színvonalnak megfelelő fejlesztést végzünk a továbbiakban is, hosszú távra tervezünk.

Az építőipar felől érkező ár- és időnyomás kezd enyhülni? Hogy látja a következő éveket?

Azt gondolom, a közszféra lassuló beruházási üteme, a német autóipari beruházásokhoz kapcsolódó beruházások visszaesése, a csökkenő lakásépítési volumen első körben a megvalósítás biztonságát fogja tudni növelni, és az árnövekedést mérsékelni. Érdemi árcsökkenéssel a kitartó bérkiáramlás mellett, a munkaerő szabad áramlására épülő európai piac részeként nem számolnék.

Budapest új főpolgármestert választott, és a XI. kerületben is új a vezetés. Milyen hatással lehet ez a városra, a projektjükre, a fonódó villamos BudaPartig való meghosszabbítására?

A Budapart egy új városnegyed megépítése, hosszú távú projekt, amelynek megvalósítását a főváros és a kerületi Önkormányzat mindenkori vezetésével aktív párbeszédben kell megvalósítani. A BudaPart projekt továbbra is a megkötött településrendezési szerződésnek megfelelően, a fejlesztési tervek alapján folytatódik a meghatározott ütemek szerint, az infrastrukturális fejlesztések is változatlanul haladnak tovább. A Szent Gellért tértől a Budafoki út/Dombóvári úti csomópontig tartó budai fonódó két villamosvonal teljes terveztetését finanszíroztuk, az engedély rendelkezésre áll.

Ennek a villamosvonalnak a megvalósítását, úgy látjuk, pártállásra tekintet nélkül mindenki támogatja, ami nagyon jó hír Dél-Buda tömegközlekedésének fejlesztése, az itt lakók és az itt dolgozók szempontjából.

Egyre több a bizalmatlanságra okot adó egyedi jelenség egyes lakófejlesztők miatt. Önöknek is egyre többet kell tenniük a bizalom fenntartására? Érzékelik ezt a jelenséget?
Mi is hallunk olyan híreket, hogy egyes fejlesztők a kivitelezési költségek elszállása miatt jogi trükkökkel, inkorrekt módon elállnak az évekkel korábbi árszinten eladott lakások adásvételi szerződéseiből. A kivitelezés megvalósításának biztonsága, a fejlesztő korábban megvalósított projektjeinek tapasztalata egyre nagyobb súllyal fog latba esni a kiválasztáskor.

Mik az irodapiac legnagyobb kihívásai a jövőben? Mesterséges intelligencia, önvezető autók, klímaváltozás, generációs szakadékok? Hogyan kezelik ezeket, hogyan készülnek fel?
Az irodapiac egyik legnagyobb kihívása, hogy mit tud nyújtani a bérlőknek és közvetetten a munkavállalóknak. A well-being megteremtése az elsődleges szempont a BudaParton is, emellett pedig figyelünk arra, hogy a jelen épületei a jövő követelményeinek is megfeleljenek. Az épületekben számos smart megoldás található, amik úgy épülnek, hogy bármikor fejleszthetők és bővíthetők legyenek az egyéni igények alapján. A technológiánál azonban fontosabb az Y és a Z generáció munkahely-választásánál a megközelíthetőség, az infrastruktúra és a zöld megoldások mellett pedig egyre kiemeltebb szerepet kap a munkavégzés környezete. Az új városnegyedben a fiatal munkavállalók egy teljes szolgáltatásmixet kapnak: reggel elmehetnek futni a rekortán futópályára, ebédidőben várja őket számos teraszos étterem a Duna-parton, délután lazításként sétálhatnak barátaikkal a Kopaszi-gáton, vagy akár napozhatnak a terveink szerint jövőre megnyíló BudaPart strandon.

Hogyan folytatódik a BudaPart projekt a következő 5 évben?
A BudaPart projekt összességében egy közel tízéves fejlesztés, és nagyon büszkék vagyunk arra, hogy már átadtuk az első két lakóházunkat, a lakók egy része már itt él. Az első ütemben még két további lakóházat, illetve a Budapart GATE irodaházat is átadjuk 2020 első felében. Épül a BudaPart Otthonok „E" épülete és a Budapart CITY irodaházunk 2021-es átadással. A MOL Campus átadása 2022-ben várható. Folyamatosan készítjük elő az új projektjeinket: szállodát, irodákat és otthonokat, évente legalább két új épület indítását tervezzük, jó ütemben halad a városnegyed megvalósítása.

A jó projekt felértékeli a környezetét is

NÉHÁNY ÉVIG MÉG BÉRBEADÓI PIAC VAN, DE NEM LEHET HÁTRADŐLNI. A BÉRLŐK NÉHA KÜLÖNLEGES IGÉNYEKKEL ÁLLNAK ELŐ, HOGY MEGTARTHASSÁK MUNKATÁRSAIKAT, EZÉRT A FEJLESZTŐKNEK KÖTELEZŐ ÚJ, AKÁR FORMABONTÓ IRODAI KIALAKÍTÁSOKAT KITALÁLNIUK – MONDJA BORBÉLY ZOLTÁN, AZ ATENOR ÜGYVEZETŐJE, AKI SZERINT AZ A CÉL, HOGY EGY-EGY PROJEKTJÜK NYOMÁN ÁTALAKULJON A KÖZVETLEN KÖRNYÉK IS.

Ahová csak nézünk a Váci úton, darut látunk, de ugyanez a kép fogad Dél-Budán és a Soroksári úton is. Meddig tart ez az irodaépítési hullám? Lesz itt lassulás?

Ezt a kérdést egymásnak is felteszik a fejlesztők, de a válasz elég egyértelmű: továbbra is erős motor a kereslet, a nettó felszívás növekszik már sok-sok negyedévet nézve. Azt látjuk, hogy az elmúlt évek nagyon alacsony kihasználatlansági mutatója miatt – hozzáteszem, hála Istennek – a bérlők a korábbiaknál jóval a szerződésük lejárta előtt elkezdik a keresést. Egy-másfél évre vagy akár még többre előre aláírt szerződések születnek, nálunk is.

Tehát hátradőlhetnek a bérbeadók?

Bérbeadói piac van, ez nem kétséges. Emlékszem azonban a 2014-2015-ös évekre, amikor a nagy nemzetközi ingatlanügynökségek azt állították, hogy túl sok projekt kerül a piacra, és ezért mostanra leesnek majd a bérleti díjak. Ezzel szemben mit látunk? A 3-4 évvel ezelőtti 13-14,5 euróhoz képest ma már 16 az átlag a Váci úton. Nagyon jellemző az előbérlet manapság, a most készülő irodaházaknál az átadásra már 50-60 százalék lesz a foglaltság.

Ha ez így van, akkor még fontosabb, hogy hogyan tervez egy fejlesztő. Óvatosan megvárja, míg magas lesz az előbérlet aránya, és csak azután indít új projektet, vagy nagy levegőt vesz, és az élre akar törni, minél több házzal jelen lenni a piacon, hogy levadássza a nagyobb keresőket.

Szerintem a vezető fejlesztők, így az Atenor is, az utóbbi stratégiát követik.

És mindegyik igyekszik több alpiacon is jelen lenni. Önök is. Miért pont azokat célozták meg?

Kicsit visszanyúlnék a válság legsúlyosabb éveihez. 2012-ben a Váci Greens első épületének megépítése egyfajta előremenekülés volt, de ki tudtuk adni az egész épületet. Ennek a korszaknak azonban vége, és semmiképpen nem szeretnénk még egyszer ilyen helyzetbe kerülni. Ennek érdekében több lokációban is jelen vagyunk, jelenleg négy kerületben lehet találkozni projektjeinkkel. Mindegyikre jellemző, hogy ha elérjük a kritikus tömeget, akkor a projekt hatására teljesen átformálódik a közvetlen környék, bővülnek a szolgáltatások, felértékelődnek más ingatlanok is. Ez történik a Váci Greens komplexumnál, és hasonlóra számítunk a Hungária körút egyik szakaszán is, ahol a 72 ezer négyzetméteres Arena Business Campus kivitelezése zajlik.

Mi a helyzet Budával?

Régi vágyunk volt átmenni Budára, ott teljesen más a piac dinamikája, és rengeteg a lehetőség. A Hengermalom útnál lesz egy 15 ezer négyzetméteres irodaházunk, illetve Óbudán, a Bécsi úton egy ettől nagyon különböző környezetben, szintén kb. ugyanekkora bérterületű irodaház létesülhet. A nagyobb változásokra a XI. kerületi projektnél számítunk. Biztos vagyok benne, hogy a Hengermalom, Szerémi út és környéke, egészen a Fehérvári útig gyökeresen átalakul, a lerobbant épületek helyére korszerű lakótömbök, irodaházak, szolgáltatóegységek és sok zöld kerül majd.

Nyilván ott is fontos lesz, hogy mennyire illeszkedik egy-egy új épület a helyi városi szövetbe, mennyire lesz része a mindennapi életnek, a környezetnek. Ezt hogyan tudják megvalósítani Önök az új projektjeiknél?

Már régóta az a célunk, hogy ne egyfajta elkülönült tömböt vagy tömböket hozzunk létre, amikor építkezünk. Hozzáteszem: teljesen más a szabályozás a Váci úton és például Óbudán. Utóbbinál jó partnerre találtunk az egyik építész stúdióban, és nagyon sokat beszélgettünk, akár vitatkoztunk is a kerületi főépítésszel, míg végül sikerült megállapodni, mindenkinek az érdekei érvényesültek. Fontos fejlemény, hogy az eredeti előírástól eltérően nem kellett új utcát nyitni az új irodaházunk mögött, helyette egy szép parkot építhetünk, mindenki örömére. Egyébként a ház két irányban is nyitott, alul átjárható lesz, nem zárkózik be a Bécsi út felől. Az egész koncepciót jól fogadják a bérlőjelöltek.

? Volt-e valamilyen különleges bérlői igény az elmúlt években, amikor felgyorsult a Váci Greens projekt?

Bérlőink nagy multinacionális cégek, mindegyik hozza a saját belsőépítészét, sőt, egyik-másik még tervező partnerét is. Szeretünk együtt dolgozni velük, mert sokat tanulhatunk tőlük. Két dolgot azért megemlítek: az egyik esetben a két, egymással függőlegesen szomszédos szintet elfoglaló vállalat azt kérte, hogy vágjunk egy hatalmas nyílást a már meglévő födémen, mert nagy, látványos csigalépcsőt akart építeni. Először bolondságnak, fölösleges beavatkozásnak tűnt, de ma már mindenki szereti, mi is. A másik bérlő a két szintjét egy külső lépcsővel kötötte össze, ami áthalad a bérleményükhöz tartozó teraszokon. A lépcső a teraszokkal együtt tényleg különlegesség, egymáshoz úgymond könnyen átjárhatnak rajta a munkatársak. Ezek az újdonságok azért jók, mert nekünk, fejlesztőknek felhívja a figyelmünket az új igényekre, megoldásokra, és ezeket már alkalmazhatjuk a következő projektjeinknél.

? Úgy is értelmezhetjük ezt, hogy egyfajta egészséges ösztönző nyomás van a fejlesztőn, bérbeadón, hogy még jobb ötletekkel álljon elő majd akkor is, amikor lassul a gazdaság, és nehezebb lesz bérbe adni az irodákat.

Nyolc európai országban vagyunk jelen, mindenütt más a munkakultúra. Itt Magyarországon jelenleg főleg a szolgáltatóközpontok elhelyezésére van növekvő igény, nekünk az Atenornál ezt kell kiszolgálni. Ezeknek a központoknak az üzemeltetői, vagyis maguk a multicégek hihetetlenül erős versenyben vannak a munkaerő megtartásáért, és ebben nagy szerepet játszik a munkahely fizikai kialakítása és a kapcsolódó szolgáltatások, úgyhogy erre egyre nagyobb arányban hajlandók költeni a bérlők. Túl drága nekik a jelentős fluktuáció.

? Ezt a megtartóerőt növelheti, ha az épületben vagy a közelben a mindennapi életvitelhez kapcsolódó szolgáltatások is elérhetők. De hajlandó-e az Atenor olyan szociális pluszberuházásra, amit egyebek között legutóbb a Habitat for Humanity is felvetett a fejlesztők és a helyi önkormányzatok kapcsolatát elemezve?

Nemhogy hajlandók vagyunk, de eleve így is működünk. Például a Váci Greens környezetében megújítottuk a közterületeket, kicseréltük a közvilágítást, utcabútorokat helyeztünk el. Ha valaki most sétál itt az épületeink között, akkor nem tudja megmondani, hogy hol van a közterület, és hol a magánterület. Éppen ez a cél, hogy az összefolyás, az illeszkedés hatására magukénak érezzék az itt lakók ezt a környéket. A Hungária körúti épületnél sokkal messzebb mentünk. Azzal kezdtük, hogy felújítottuk a szomszédos óvoda kertjét, mert nagyon ideje volt már. A továbbiakban az első irodatömb földszintjén egy 500 négyzetméteres, modern gyermekorvosi rendelőt építünk, ott a belső kialakítás költségeit átvállaltuk.

Csizy Dezső

EZREKNEK TEREMT OTTHONT

A Siskin Cégcsoport alapítója, több mint 20 éves ingatlanberuházói és fejlesztői tapasztalattal rendelkezik. Pályafutását egy bank műszaki szakértőjeként kezdte, majd a vállalkozások és a pénzügyek működésének megismerése után néhány év munkatapasztalattal a háta mögött úgy döntött, hogy egy ismerősével belevág egy budakalászi ikerház felépítésébe. A projekt zárásával azonban társa kivált a cégből, így a következő fejlesztést

a feleségével együtt valósították meg, ez egy bankhitelből finanszírozott, háromlakásos rózsadombi társasház volt. A következő projektnél társult hozzá építésvezetőként dolgozó barátja, vele sikerült megvenniük a következő telket, majd egy rákövetkezőt, és onnantól kezdve növekedésnek indult a cég.

Azóta 11 projektben több mint 2100 lakást építettek fel, mintegy 122 ezer négyzetméternyi területen. A cég a beruházásait ma már saját pénzügyi finanszírozásban valósítja meg, saját generálkivitelező céggel, így a munkaerőhiány számukra nem jelent kockázatot. A cégcsoport nevéhez olyan fejlesztések köthetők, mint a Szép Ilona Lakópark, a Kondorosi lakónegyed, a Budai Bolero vagy a legújabb fejlesztésük, a Budai Walzer.

Décsi Gábor

SZÉLESEDŐ PALETTA

Okleveles építészmérnök, mérnök-közgazdász, 2004 óta a Dome Facility Services Group ügyvezető igazgatója. Vezetése alatt a társaság bevétele 30 millió forintról 4,7 milliárd forintra nőtt. A Dome-hoz való csatlakozását megelőzően 10 évig dolgozott a magyarországi központú szoftverfejlesztő cégnél, a Graphisoft R&D Rt.-nél, ahol a Graphisoft FM szoftverének termékmenedzsment vezetője volt. Décsi Gábor tisztségviselője a Magyar Ingatlanszövetségnek (MAISZ), és tagja az RICS nemzetközi szervezetnek (Royal Institute of Chartered Surveyors).

A Dome Facility Services Group közel másfél évtizede nyújt teljes körű, integrált létesítménygazdálkodási szolgáltatásokat a hazai ingatlanpiacon, mostanra összesen 7 kelet-közép- és dél-európai országban van jelen. A cégcsoport az FM üzletág létesítmény-üzemeltetési tevékenysége mellett Dome Energy márkanév alatt energetikai, Dome Fit-out néven pedig bérleménykialakítási szolgáltatásokkal is foglalkozik, a Dome Real Estate Consulting üzletág pedig teljes körű létesítménygazdálkodás tanácsadási szolgáltatást nyújt.

A Dome tavaly a Portfolio Property Awards díjai közül elnyerte az év Facility Management cége díjat. Jelenleg 470 munkatárssal mintegy 1,5 millió négyzetméternyi terület üzemeltetését végzik.

Doron és Guy Dymschiz

STABIL EREDMÉNYEK

A magyarországi és a közép-európai lakáspiac meghatározó szereplője a Duna House, melyhez mára az ingatlanközvetítésen kívül számtalan egyéb tevékenység is köthető. A cég tulajdonosai a Dymschiz testvérek, akik a Duna House-t mint ingatlanközvetítő céget 1998-ban alapították, 2003-ban pedig már a franchise-hálózatot kezdték el szervezni. Az azóta eltelt években a vállalat folyamatosan diverzifikálta tevékenységét, és 2010-ben a nemzetközi terjeszkedés folyamatát is elindították.

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

A második magyarországi franchise márka, a Smart Ingatlan piacra való bevezetése után a Duna House kizárólagos tulajdonában álló Impact Asset Management Alapkezelő Zrt. 2016 augusztusában létrehozta Magyarország első nyilvános, nyílt végű lakóingatlan-befektetési alapját. Ezen felül a cég leányvállalatain keresztül magyarországi ingatlanfejlesztéseket is megvalósít, és 2016 ősze óta a tőzsdén is jelen van.

TÖBB MINT 20 ÉVE

JELEN VAGYUNK

SISKIN

MINŐSÉGET ÉPÍTÜNK

www.siskin.hu

5 és 27 százalékos lakások egyszerre a piacon

ÉVEKKEL KORÁBBAN MÁR 1800 LAKÁST BEFEJEZTEK A KONDOROSI LAKÓNEGYEDBEN, HAMAROSAN TELJESEN ELKÉSZÜL A 900 LAKÁSOS BUDAI BOLERO, VALAMINT ELKEZDŐDÖTT AZ ENGEDÉLYEZTETÉS ÉS AZ ÉPÍTKEZÉS A 2200 LAKÁSOS BUDAI WALZER LAKÓPARK ELSŐ ÜTEMEINÉL. A TÖBB EZER LAKÁS ÉPÍTÉSÉÉRT FELELŐS SISKIN INGATLANFEJLESZTŐ TULAJDONOSAIT, CSIZY DEZSŐT ÉS FIÁT, BALÁZST KÉRDEZTÜK A 27 SZÁZALÉKRA VISSZAÁLLÓ ÁFA LEHETSÉGES KÖVETKEZMÉNYEIRŐL, ILLETVE A LAKÁSÁRAK JÖVŐJÉRŐL.

Több ezer lakást fejlesztenek csak a XI. kerületben. Miért pont erre a lokációra esett a választás?

Egy ideig a II. és a XII. kerületben építettünk Csizy és Lukács néven, többnyire luxus társasházakat, egyre nagyobbakat, végül egy 144 lakásos projektet is sikeresen befejeztünk. Ezt követően adódott a lehetőség annak a teleknek a megvásárlására, ahol a Kondorosi Lakónegyedet fejlesztettük, és ahol jelenleg is található az értékesítési irodánk.

Milyen finanszírozási konstrukcióban fejlesztenek?

A válság előtt jellemzően banki finanszírozást vettünk igénybe, majd miután egy leállást követően 2014-ben folytattuk a Kondorosi Lakónegyed fejlesztését, olyan erős keresletet tapasztaltunk, mely lehetővé tette a saját finanszírozást. Az ezt követő négy-öt év tovább növelte cégcsoportunk tőkeerejét.

A vásárlók egyedi fizetési ütemezést is kaphatnak?

Igen, biztosítunk egyedi fizetési lehetőséget vásárlóink részére. A befizetések ütemezésének függvényében például egy 20-80 százalékos fizetési konstrukcióhoz képest kedvezményesebben is lakáshoz lehet jutni a befizetés összegének növelésével. Véleményünk szerint a minőségi kivitelezés mellett, a piaci viszonyokat figyelembe véve, versenyképesek az áraink.

Jobb minőség alacsonyabb áron? Mi a trükk?

Első lépés a jól időzített, megfelelő lokációjú, jó ár-érték arányú telekválasztás. További fontos tényező, hogy generálkivitelező cégünk műszaki igazgatója, építésvezetőink, valamint a már több éve foglalkoztatott stabil alvállalkozói gárdánk szavatolja a jobb minőséget. Emellett likviditásunknak köszönhetően nem kell kigazdálkodnunk egy esetleges projekt hitelköltségeit sem.

Az áfa visszaemelkedése mit fog okozni a lakáspiacon?

Nehéz és felelőtlen nyilatkozat lenne ebben a kérdéskörben jóslatokba bocsátkozni. Véleményünk szerint nem lehet az áfaemelkedés okozta 22 százalékos többletköltséget teljes mértékben a vásárlókra hárítani, ennek a tehernek egy részét a beruházónak kell felvállalnia. Létezik ugyanakkor egy lélektani határ, amit a vevők a zöldövezeti lokációtól vagy az emelt műszaki tartalomtól függően hajlandóak kifizetni. Várakozásaink szerint az áfaváltozás jelentős áremelkedést nem indikál a közeljövőben az ingatlanpiacon, viszont akinek most van pénze, jelentősen kedvezőbben vehet lakást év végéig.

Ráfizetéssel nyilvánvalóan egyetlen fejlesztő sem száll ki, legfeljebb abbahagyja az értékesítést, és kivárja, hogy megint beinduljon a piac.

Így van. Elképzelhető, hogy az áfaváltozás miatt a piaci szereplők különbözőképpen reagálnak, hiszen nem mindegy, hogy ki mennyiért vásárolt telket. Szokatlan helyzet, hogy az 5 és 27 százalékos áfás lakások egyszerre vannak jelen a piacon, ami további hatással lesz az elkövetkező 4 évre.

A versenyhátrány abból adódik, hogy akinek nem volt engedélye, az nem tud lemenni alacsonyabb árszintre, vagy abból, hogy aki megkapta az engedélyt, lényegében az áfa különbségével feljebb mehet az árban, és az számára extra profit lesz?

Nyilvánvaló, hogy az, aki 2018. november elseje előtt rendelkezett építési engedéllyel, és az azt követő 5 éven belül fel tudja építeni és értékesíteni a projektjét, az extra profitra számíthat azokkal a fejlesztőkkel szemben, akik ebben az időpontban még nem rendelkeztek építési engedéllyel, és fejlesztésük ezáltal a 27 százalékos áfa hatálya alá esik. Feltehetően a legtöbb fejlesztő 2019 végére tervezte az átadásokat, vélhetően nincs számottevő mennyiség azokból a projektekből, amelyek 5 százalékos áfatartalommal értékesíthetők, és évekkel később készülnek el. Az ingatlanpiacon a legnagyobb kockázat a szabályozás. A nagy cégek számára a kiszámíthatóság és a biztonságos jogi környezet a legfontosabb.

A szabályozásban sok a helyi elem is. Ebben van kockázat mostanában?

Összességében van. A fővárosi és kerületi önkormányzat határozza meg a szabályozási tervet, hogy egy adott telekre mit lehet építeni, ami nem minden esetben van összhangban a fejlesztő szándékával. Az építési engedélyeztetési eljárás során kiderülhetnek további kockázatok a szabályozási terv értelmezésével kapcsolatban.

Az elmúlt időszakban átíródtak a szerződések a vásárlókkal?

Az adásvételi szerződésben a vásárló számára fix, bruttó vételárat vállalunk, amit nem változtatunk meg abban az esetben sem, ha emelkednek a költségeink, illetve nem keresünk ürügyet arra, hogy pluszpénzt szedjünk be tőlük, vagy felmondjuk a szerződést. Nálunk ezek korrekten működnek.

A Budai Bolerót átlagosan 600 ezer forintos négyzetméteráron adtuk el, most azt tapasztaljuk, hogy ezek a lakástulajdonosok a már kész otthonaikat egymilliós négyzetméteráron tudják értékesíteni. A projekt első felét a tervezett időpontban adtuk birtokba, a második ütemnél – a cégcsoport életében először – előfordul egy kisebb csúszás. Ezt az elképesztően problémás piaci körülmények hatása magyarázza, az áfa miatt mindenki 2019 végére tervezte a befejezéseket, rengeteg lakás épült, valamint az állami beruházások is sok kapacitást lekötnek. Lehetetlen építőipari helyzet alakult ki, amelyben örülünk, hogy tudunk teljesíteni.

Ez a lehetetlen helyzet enyhülni látszik a közeljövőben?

Az alvállalkozók elmondása alapján már vannak helyek, ahol versenyezniük kell, de ha jön például egy újabb EU-s támogatáscsomag, sok minden felborulhat. Amit megtanultunk mind a 2008 előtti időszakból, mind a mostani változásból, hogy semmit nem érdemes prognosztizálni, mert bármi megtörténhet. Mindenki azt gondolta, hogy lesz némi visszaesés, kevesebb építkezés, de ez az alacsonyabb kereslettel egyensúlyban tud maradni. Mégsem így történt. Most, a kedvezményes áfa utolsó hónapjaiban egyértelműen kisebb a kereslet, mint amire bárki számított, annak ellenére, hogy logikátlan, hiszen aki még most vásárol, jobban jár, mintha jövőre tenné. Annyira bonyolult a piac, különböző információk hatnak a vásárlókra, talán érzelmileg a leghangsúlyosabb, amit meghallanak, egyfajta recesszió jövőbeli bekövetkezése, és emiatt azt gondolják, hogy csökkenni fognak az árak. Az emberek érzelmi alapon döntenek, és lehet, hogy ez dominánsabb a valóságnál.

A jelenlegi projektben irodafunkciót is terveznek, ez adottsága a helyszínnek, vagy szeretnének nyitni a kereskedelmi ingatlanok felé is?

A helyszíni adottságok mellett ez a fejlesztés mérföldkő lehet a SISKIN Cégcsoport életében egy új ágazat elindításához. A Budai Walzer területén tervezett irodaházunk nettó 24 ezer négyzetméter lesz, melyben az irodák mellett a lakóparkot támogató további szolgáltatóegységek kapnak majd helyet.

Válság van! Termelői válság.

BUDAPEST EGYÉRTELMŰEN FELKERÜLT A LEGNÉPSZERŰBB TURISTACÉLPONTOK LISTÁJÁRA, AMI A HAZAI SZÁLLODAPIACRA KIFEJEZETTEN KEDVEZŐ HATÁST GYAKOROL, MÉGSEM TELJESEN EGYÉRTELMŰ, HOGY EGY MOST ELINDÍTOTT HOTELPROJEKT A BEFEKTETŐK ÁLTAL ELVÁRT MEGTÉRÜLÉSI SZÁMOKAT FOGJA-E HOZNI. A TELEKÁRAK ÉS AZ ÉPÍTÉSI KÖLTSÉGEK NAGYARÁNYÚ EMELKEDÉSE UGYANIS EZT A TERÜLETET SEM HAGYJÁK ÉRINTETLENÜL. A KOCKÁZATOKRÓL, A HOTELPIAC KILÁTÁSAIRÓL ÉS EGY TERVBEN LÉVŐ, ITTHON MÉG SZINTE ISMERETLEN TERMÉK ELINDÍTÁSÁRÓL BESZÉLGETTÜNK ERDEI BÁLINTTAL, A REDWOOD REAL ESTATE HOLDING VEZÉRIGAZGATÓJÁVAL.

? Nagyon megnőtt a hoteltermékek népszerűsége most Budapesten. Meddig pöröghet a szállodapiac?

A budapesti szállodapiacot régiós szinten nem látom kiemelkedőnek, van még tér szálláshelybővülésre. A turizmus persze nagyon erős, és jó esély van rá, hogy a kereslet fennmaradjon, sőt tovább növekedjen. Ehhez azonban a városnak is sokat hozzá kell tennie. Ez lehetőséget ad Budapestnek, hogy még több érdekes dolgot tudjon mutatni a jövőben ideérkező turistáknak. Emellett azonban úgy gondolom, hogy ma szállodafejlesztésbe kezdeni üzleti szempontból kockázatos. Csak az egyik tényező, hogy a szállodai árak már elérték az értelmezhető szintet, ugyanakkor a dinamika teljesen megváltozott, vannak hónapok, amikor csökkenő ADR-eket és foglaltsági szinteket látunk év per év alapon, ettől függetlenül 2020-ra ismét erős évet várok. Fő probléma, hogy az építőipari árak annyira elszaladtak, hogy a turizmus fellendülése mellett sem biztos, hogy megéri most elindítani egy szállodaprojektet. Sokkal több terv és elképzelés van, mint amennyien ezt ténylegesen realitássá tudják majd formálni. Azt gondolom, hogy a mostani belvárosi telekárakkal, kivitelezési költségekkel és az ehhez kapcsolódó elérhető szobaárakkal legtöbb esetben nem jön ki a matek. Kedvezőbb lehet a helyzet egyedi termékek, mint például a mi fejlesztésünk, a budapesti Hard Rock Hotel esetén, amely elsőként hozza be a „branded true lifestyle" kategóriát Budapestre, ami teljesen más a már megszokott „boutique design", illetve „tematikus hotel" szegmensekhez képest.

? Az építőipar helyzete kulcsfontosságú.

Tégla, habarcs, vakolat mindenhová kell, csakúgy, mint a munkavállaló, aki nem fog ottmaradni, ha máshol többet kap. Ez az alfája és ómegája az egésznek. Az építőipar nem maradhat ennyire túlterhelt hosszú éveken keresztül, véleményem szerint legkorábban egy-másfél év múlva elindulhat a konszolidáció. Most alvállalkozói szinten olyan extraprofitok vannak a rendszerben, hogy lesz miből leadni. Amikor elindul a kivitelezői verseny, ezek a pufferek csökkenni kezdenek, a vállalkozók egymás alá fognak kínálni, ami gyors ellenirányú folyamatot indít el. Ennek a munkabér az alsó korlátja, ami elért egy bizonyos szintet, valamelyest csökkenhet, de erőteljes visszaesés nem indokolt.

? A piaci kockázatokat egyre inkább be kell építeni a szerződésekbe?

Szállodafejlesztésen kívül a Redwood érdekelt az iroda- és lakófejlesztési piacon is, vannak folyamatban lévő fejlesztéseink, így rálátok több szegmensre. Az építőipar helyzete miatt egyrészt egy termelési válságot kell a fejlesztőnek menedzselnie, másrészt előállítani egy jó terméket, amiben nagyon sok munka és rengeteg kockázat van. A lakáspiacon a két évvel korábban leszerződött négyzetméterárak mellett nem érné meg építkezni, nem véletlenül szerződnek újra a fejlesztők a lakásvásárlókkal. Sokan azt az utat választották, hogy saját generálkivitelező céget hoztak létre, aki ezt meg tudta lépni, a jövőben is tud építeni, aki nem, az drágábban fejleszt, ha egyáltalán jut neki kapacitás. Ők ezen a kiélezett piacon könnyen kieshetnek a játékból, ennek jó bizonyítéka, hogy a kis fejlesztők ma szinte nem is indítanak új lakófejlesztéseket.

? Az építőipari kockázatokon túl, olyan apró dolgok is késleltethetik az építkezést, mint az épület színválasztása, ha nincs elég konkrétan megfogalmazva a hatósági igény. Ezt hogyan lehet kezelni?

Jogszabályi megfelelésen túl az egyéb hatósági igényeknek – még ha többnyire szubjektívek is – célszerű megfelelni, többnyire ezek

mind pluszidőt és költséget jelentenek, amit ki fizet meg a nap végén? A vevő. Ezen szubjektív (sokszor utólagosan) kikényszerített változtatások hosszabb kivitelezési időt hoznak magukkal, ami tovább terheli a kapacitásokat az építőiparban. Ez a működés nem fenntartható. Épp ellene megyünk ezáltal azoknak a trendeknek, amelyek ma globálisan zajlanak, vagyis, hogy spóroljunk az erőforrásokkal, hatékonyan építsünk, ne legyenek felesleges költségelemek, és a limitált humánerőforrást olyan helyeken használjuk, ahol értéket teremtünk, és hosszú távon fenntartható dolgokat építünk.

Számít arra, hogy a hatósági változások miatt lesznek még meglepetések a piacon?
Egész biztos vagyok benne.

A hatékonyságban van javulás?
Senki, még a nagy építőipari vállalkozások vezetői sem tudják, hogy rövid távon hogyan kezeljék a kialakult termelési válságot. Az látszik, hogy Magyarország nem fogja tudni tartani azt, hogy nem enged be külföldről munkaerőt, az ukrán piac például már kifogyott, onnan már nem lehet szakmunkásokat behozni. Egyes magyar építőipari vállalkozások már Mexikóból importálnak munkaerőt. Ha fenn akarjuk tartani az iparág termelését, akkor jelenleg a munkaerőhiány a legnagyobb visszahúzó erő, a többi erőforrás elérhető, és a végtermékek iránt kereslet is megvan. A munkaerőválságot, úgy tűnik, hatékonyságnöveléssel lehetne kezelni, az építőiparban gépesítéssel, ingatlanfejlesztésben például úgy, hogy a fejlesztő maga fogja össze az egyes beruházásszervezési folyamatokat. Már nem igazán működik az a régi modell, hogy kiszervezünk bizonyos projektszervezési elemeket, mert ma szinte minden egyes feladatnak szignifikáns hatása van a határidőre és a költségekre, ezek eldöntése pedig a beruházó feladata. Éppen ezért fejlesztőként mindennél ott kell lenni, mert ha nincs idő- és költségkontroll a projekten, akkor minden elveszett. A szállodafejlesztésnél és a komplex projekteknél ez még hatványozottabban igaz, ha nem figyelünk oda egy területre, vagy nincs munkaerő, az megállítja a többit, és elindul a dominóhatás. A nemzetközi üzemeltető vagy kontrollere szigorúbban nézi, hogy tényleg azt kapja-e, amit szeretne, így a tolerancia a minőségben, illetve műszaki tartalomban sokkal kisebb, azaz a szervezési hatékonyságnövelés marad beruházói eszközként.

Milyen projektek vannak még tervben?
Cégemtől már szinte megszokott, hogy egyedi termékeket fejleszt, így a folytatás is izgalmas lesz. Szeretjük a kihívást és a komplex projekteket, sikerült ismét olyan projektet kiválasztani, amivel innovatívak lehetünk. Ehhez a gondolkodásmódhoz nagy vállalkozási kedv és kockázatviselési hajlandóság szükséges, cserébe viszont inspiráló, és amennyiben sikeres a projekt, az elismerés is nagyobb. Kicsit olyan, mint a gyermeknevelés, borzasztó nehéz, rengeteg türelem kell hozzá, de ha képes vagy a megfelelő energiát beletenni, akkor a többszörösét kapod vissza.

Erdei Bálint

FINISBEN A HARD ROCKKAL

A RedWood Holding alapító tulajdonosa. A 2016-ban alapított cég főként a prémium szegmens igényeit célozza fejlesztéseivel, jelenleg két irodaház, egy hotel és egy lakópark kapcsolható a nevéhez.

2018 harmadik negyedévében átadták a 4830 négyzetméteres, I. kerületi Ecodome irodaházat. A Naphegy lábánál létrejött komplexum a nyitásra szinte teljes egészében bérlőkre talált. Más jellegű, de szintén a cég

irodafunkciójú projektjei között említhető a Neuschloss Palota felújítása, melynek során az 1898-99-ben épített egykori palotában 2100 négyzetméternyi irodaterület újult meg.

A VI. kerületben, az egykori Instant romkocsma helyére tervezett Hard Rock Hotel is a cég projektje. Berlin, London és Málta mellett várhatóan 2019 végén nyitja meg kapuit a szállodalánc 133 szobás budapesti tagja. A cég azonban a lakáspiacon is érdekelt, ők a fejlesztői a III. kerületi, 13 800 négyzetméteren megvalósuló Fagyöngy Lakóparknak, amelynek 160 lakásába hamarosan beköltözhetnek a lakók. Az üzletember szerint olyan épületeket kell létrehozni, amelyeket szívesen választanak a bérlők, a mostani piacon azonban a kivitelezési költségek emelkedése komoly kihívást jelent.

Fekete Zoltán

MI LESZ A KÖVETKEZŐ LÉPÉS?

Hamarosan megnyitja kapuit a Széll Kálmán téren álló egykori Postapalota épületéből irodaházzá alakított Buda Palota. Az MNB-alapítványok vagyonát kezelő Optima Befektetési Zrt. azonban az utóbbi években más épületeket is vásárolt. A 14 ezer négyzetméteres Millenáris Classic és Avantgarde irodaházak vagy az ITSH debreceni irodaház is része volt annak a folyamatnak, melynek során – a kedvezőbb hozamokat kihasználva – az alapítvány vagyonának egy részét államkötvényekből befektetési ingatlanokba csoportosította.

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

Az alapítványok vagyona 2019 második negyedévében 273,6 milliárd forintot tett ki, melyből az alapítványok és az általuk alapított gazdasági társaságok összességében 150,8 milliárd forintot befektetési jegybe, 82,6 milliárd forintot ingatlanba, 19,9 milliárd forintot bankbetétbe és 20,3 milliárd forintot vállalati kötvényekbe fektettek be. Idén év elején az alapítványok értékesítették a Vörösmarty téren található Kasselik Házat.

Földi Tibor

A CORVIN SÉTÁNY UTÁN SINCS MEGÁLLÁS

Az ország egyik vezető lakásfejlesztője a Futureal Csoporthoz tartozó Cordia, melyet a legtöbben a Corvin Sétány megvalósítása kapcsán ismertek meg, noha mostanra már hét kerületben tizenhárom projektet fejleszt párhuzamosan a cég. Földi Tibor 2000-ben a lakóingatlanokkal foglalkozó részleg igazgatójaként került a Futureal Csoporthoz, majd ezt követően 2006-ban lett a Cordia Zrt. vezérigazgatója.

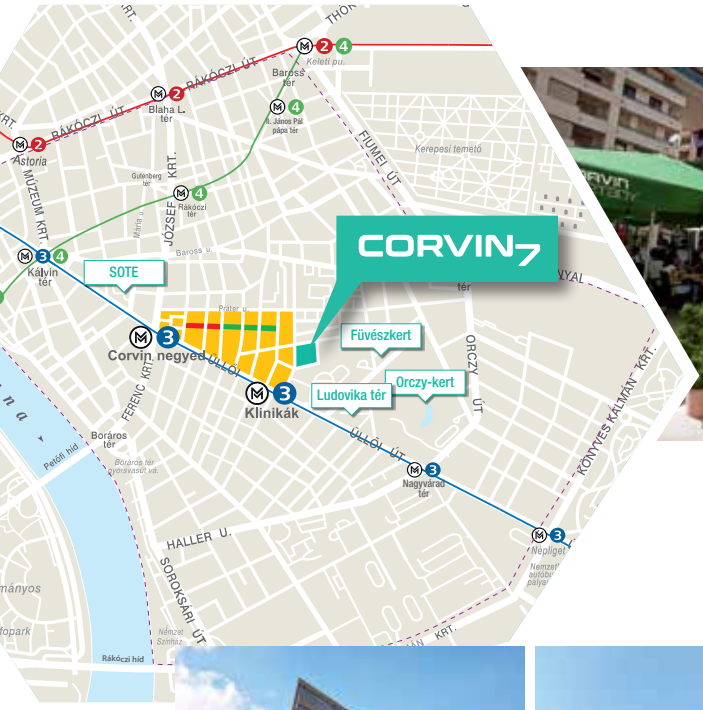
A cégnek a budapesti piacon mintegy másfél évtizedes tapasztalata van lakásfejlesztésben, ezen időszak alatt több mint 5500 lakást épített fel és értékesített, míg jelenleg 3700 lakása áll építés alatt. A magyar piac mellett Romániában és Lengyelországban is aktívak, Bukarest és Krakkó után nemrég a varsói lakáspiacon is megjelentek.

A Cordia most zajló projektjei közül meg kell említeni a VIII. kerületben a Bókay, a Tömő és a Leonardo da Vinci utcák által határolt területen épülő Grand Corvin fejlesztést és a IX. kerületben a SOTE közelében megvalósuló Universo projektet. Ezeken túl azonban a cégnek a XI., a XIII. és a XIV. kerületben is vannak fejlesztés alatt álló projektjei.

CORVIN7 | FUTUREAL

ÚJ IRODAHÁZ BUDPEST LEGNAGYOBB BELVÁROSI IRODANEGYEDÉBEN

- **Minden egy helyen: a Corvin Sétány széles körű szolgáltatásai**
- Budapest legtisztább levegőjű és vízű irodaháza
- Emberközpontú, modern irodaterek, vonzó és inspiráló munkakörnyezet
- Megújuló energiaforrások felhasználása
- Belvárosi elhelyezkedés, központi lokáció az üzleti élet szívében
- Kiváló megközelíthetőség autóval vagy tömegközlekedéssel
- Környezettudatos, zöld irodaház (Breeam, Well)



Bérbeadás

+36 70 524 4640

www.futurealgroup.com

Eddig az izmokat helyettesítettük gépekkel, most az agyunkat fogjuk

KÉT ÉVVEL EZELŐTT TELJESEN SZÉTVÁLT A FUTUREAL ÉS A CORDIA MŰKÖDÉSE, EZÁLTAL A FUTUREAL AZ IRODAPIACI ÉS RETAIL OLDALI FEJLESZTÉSEKRE ÉS BEFEKTETÉSEKRE FÓKUSZÁL, MÍG A CORDIA A RÉGIÓS LAKÁSFEJLESZTÉSI JELENLÉTÉT SZILÁRDÍTJA TOVÁBB. A LEGAKTUÁLISABB VÁROSREHABILITÁCIÓS PROJEKTJÜK A KELENFÖLD ÉS ŐRMEZŐ HATÁRÁN MEGVALÓSULÓ DÉL-BUDA VÁROSKÖZPONT AZ ETELE PLAZA BEVÁSÁRLÓKÖZPONTTAL ÉS A BUDAPEST ONE IRODAPARKKAL. AZ IRODAKOMPLEXUM ELSŐ ÜTEMÉT MÉG IDÉN ÁTADJÁK, DE MÁR A KÖVETKEZŐ KÉT FÁZIS ÖSSZESEN 38 EZER NÉGYZETMÉTERÉNEK AZ ÉPÍTÉSI MUNKÁLATAI IS MEGKEZDŐDTEK. AZ ÚJ FEJLESZTÉSI STRATÉGIÁKRÓL, ILLETVE A JÖVŐBELI VÁRAKOZÁSOKRÓL FUTÓ GÁBORT, A FUTUREAL-CSOPORT TÁRSALAPÍTÓJÁT KÉRDEZTÜK.

? Hol tart most a Futureal-csoport?

A Futureal és a Cordia szétválásával az a célunk, hogy a Cordia a régió vezető lakásfejlesztőjévé váljon. Ennek szellemében további expanzióra készülünk Lengyelországban, többek között Krakkóban, Varsóban, Gdańskban és hamarosan Poznańban, de elkezdtünk egy „belépő" projektet Spanyolországban is, így, ha az egyik piac lelassul, akkor sem kell egy helyen elkölteni minden forrást. A Cordia a bővülés finanszírozására kötvénykibocsátást is tervez Magyarországon a növekedési kötvényprogram keretében. A Futureal jövőre indítja a mintegy 30 ezer négyzetméteres Corvin 7 irodaház fejlesztését, amely egyben a Corvin Sétány utolsó, lezáró irodaprojektje lesz. A Corvin-negyed után a következő nagy, városrész léptékű projektünk a félmilliárd euró beruházással megvalósuló Dél-Buda Városközpont, amelynek üzleti és kereskedelmi hajtóereje az Etele Plaza bevásárló- és szórakoztató-központ, valamint a Budapest One irodaház lesz. Az utóbbinak az első, 27 ezer négyzetméteres ütemét még az idén átadjuk, az összesen 38 ezer négyzetméter bérbe adható területű második és harmadik ütemet pedig elkezdtük párhuzamosan megépíteni. Úgy döntöttünk, hogy folytatjuk ezeket a fejlesztéseket Magyarországon és a jövőben más országokban is, de emellett szeretnénk több „value add" tranzakciót is lebonyolítani. Most vettünk egy nagyon jó elhelyezkedésű irodaházat Varsóban és egy másikat Glasgow központjában. Mindkét esetben úgy érezzük, hogy a Futureal komoly értéket tud teremteni ezen épületek átpozicionálásával. Egy éve intézményi befektetőkkel közösen elindítottunk Németországban egy bérlakásokba beruházó vállalatot, amelynek portfóliójában mára már körülbelül 1500 ingatlan található, de hetente több akvizíciót is lebonyolít. Ez a cég jövőre léphet a tőzsdére.

? Magyarországon is lát lehetőséget value-add befektetésekre?

Igen. Az erős fejlesztői fókuszról most átváltunk fejlesztési és újrafejlesztési oldalra, ami fontos változás lesz a működésünkben. Ezzel párhuzamosan azt is eldöntöttük, hogy nemcsak Közép-Európában nézelődünk, hanem azon túl is, elsődlegesen Németországban és Nagy-Britanniában. Kialakítunk egy-két nyugat-európai lábat, ami az egész cégcsoportot diverzifikálja, illetve az egy-egy piacból eredő rizikót csökkenti.

? Nagy a kereslet, és alacsony a kihasználatlanság a budapesti irodapiacon. Érzékel valamilyen veszélyt abban, hogy most így pörög az irodapiac?

Ilyen kivitelezési költségek mellett csak a nagyon jó lokációban lévő, metrókapcsolatos fejlesztéseket érdemes elindítani, ahol meg lehet indokolni a 16-17 eurós bérleti díjakat. Ilyen vonzó lokációnak tartjuk a Corvin Sétányt és a Dél-Buda Városközpontot is, amelyek versenyképesek a piacon, mert teljesítik az összes meghatározó igényt. A mai világban nem lehet alacsonyabb bérleti díjakban gondolkodni, különben a drasztikusan megemelkedett kivitelezési költségszint mellett nem érné meg fejleszteni. A munkakultúrában történő változás új tereket és igényeket is eredményez, ugyanakkor nagy veszélyfaktort jelent a munkaerőhiány, ami gátolja a bérlők növekedését és ezáltal a nagyobb irodaterek iránti igényüket is. Van ugyanakkor egy ellentétes trend, ami véleményem szerint az egyik legnagyobb változást eredményezheti, ez a mesterséges intelligencia. Az SSC-k egyes funkciói tízéves távlatban kiválthatók lesznek, szuperszámítógépek végezhetik az emberek munkáit olyan területeken, mint a könyvelés, a back office, de akár az ügyvédek munkájának egy részét is ide lehet sorolni. Ez nem a következő két

évben lesz égető kérdés, később viszont hirtelen változás jöhet, ami egyben az irodaterületek iránti keresletet is átalakíthatja.

? Miből fog látszódni, hogy jön a problémás időszak?

A kamatok növekedése az egyik legnagyobb rizikó, ami például egy erős inflációs helyzetben következhet be, vagy a monetáris politika alapvető változásával. Ez azt eredményezheti, hogy búcsút mondunk a mai, egészen extrém árazásnak. A piaci hozamok emelkedésének rizikóját kétféleképpen lehet kezelni: vagy olyan befektetéseket csinálunk, ahol hihetünk a bérleti díj hosszú távú növekedésében (ezért fektetünk lipcsei és drezdai bérlakásokba), vagy jó áron szállunk be (mint amilyen az új irodaprojektünk Glasgowban).

? Mik a várakozásai a következő 10 évre? Most a csúcs környékén vagyunk, ez a szint megmarad és stabilizálódik, vagy további folyamatos, de lassú növekedés várható?

Az érdekes kérdés, hogy a gazdaság lelassulása jó vagy rossz hír-e az ingatlanpiacnak. Az az árnyoldala, hogy a headline bérleti díjak növekedését korlátozza, a pozitív része, hogy alacsonyan maradnak a kamatok hosszabb ideig, amihez alapvetően minden árazódik. Ez a „mocsárban" való haladás csapdahelyzetet hozott létre, amiből nagyon nehéz kilépni. Lassulunk, kamatot csökkentünk, túlpörgetjük a monetáris politikát. Mindenki tudja – a központi bank is –, hogy egy drasztikus kamatemelkedés ingatlanpiaci összeomlást eredményezne. A központi bankok belenavigálták a világot egy példátlan kamatkörnyezetbe. Amíg ez fennmarad, az ingatlanbefektetések az aranykorukat élik. Véleményem szerint az árnövekedés nagy része egyébként már bekövetkezett. Ebben a környezetben nehéz befektetni, és nehéz okosan cselekedni, mert nem lehet látni, hogy meddig ragadunk ebben a csapdában. Mi már vettünk fel úgy hitelt Németországban, hogy a hétéves kölcsön teljes költsége 1 százalék alatt van, ami abszolút példátlan helyzet. Természetesen a befektetési szegmensek is különböznek, vannak piacok, melyeket sokan nem szeretnek, ilyen például a retail, ami az online kereskedelem térnyerése miatt kevésbé népszerű a befektetőknél, de van olyan szegmens, amelyet túlságosan szeretnek ahhoz képest, amit szerintem ér, ilyen a logisztika. Franciaországban már 4 százalék alá csúsztak a hozamok a külvárosi, amortizálódó létesítményekre. Úgy vélem, alulárazzák a retailt, és túlárazzák a logisztikát.

? A klímaváltozás hatásaira hogyan kell készülnie a piacnak?

Azt gondolom, hogy két nagy globális kérdéssel állunk szemben, az egyik a környezet, vagyis hogy tönkretesszük a bolygónkat a jelenlegi életvitelünkkel. Mi minden olyan szabályozást támogatunk, mely ez ellen megy, és piaci alapon működik. Például a karbonkereskedés nagyon jó ötlet, de csak úgy lenne igazán hatásos, ha minden szennyezőre egyaránt érvényes lenne. A másik nagy globális kérdés a mesterséges intelligencia forradalma, amit kezelnie kellene a társadalomnak. Az ipari forradalomban az izmokat helyettesítettük gépekkel, most az agyunkat fogjuk.

„Nem állunk meg: Veszünk és fejlesztünk."

A TELJES CPI CSOPORT A KELET-EURÓPAI RÉGIÓ HÁROM LEGNAGYOBB INGATLANTULAJDONOSÁNAK EGYIKE, PORTFÓLIÓJUK JELENLEGI ÉRTÉKE 7,6 MILLIÁRD EURÓRA TEHETŐ. A FOLYAMATBAN LÉVŐ IRODAFEJLESZTÉSEK MELLETT A CÉG A HOTELPIACON IS BŐVÜLÉST TERVEZ, DE RETAIL VONALON IS NAGY TERVEIK VANNAK. A JÖVŐRE VONATKOZÓ ELKÉPZELÉSEKRŐL, A KOCKÁZATOKRÓL ÉS NEHÉZSÉGEKRŐL GEREBEN MÁTYÁST, A CPI HUNGARY ORSZÁGMENEDZSERÉT KÉRDEZTÜK.

? Mi történt az elmúlt időszakban a CPI életében, és mi várható a közlejövőben?

Idén tavasszal átadtuk az Airport City Logisztikai Park 13 ezer négyzetméteres új épületegyüttesét, és várhatóan decemberben elkészül a több mint 15 ezer négyzetméteres Balance Hall irodaház. Nem állunk meg, a napokban írjuk alá a kivitelezési szerződést a Mérleg utcában lévő hotelünkre, illetve egy mellette álló épületre, amelyet 2017 végén vásároltunk. Ebből a két épületből szeretnénk egy éven belül 160 szobás hotelt fejleszteni, amelynek az egyik része a tervek szerint három-, a másik négycsillagos lesz. Korábban már foglalkoztunk hotelfejlesztéssel, de a jövőben sem zárkózunk el egy esetleges portfóliónöveléstől. Ezen kívül a retail szegmensben előkészítés alatt áll a Pólus foodcourt újrapozicionálása. A bevásárlóközpontoknál nagyon fontos a vásárlói élmény folyamatos megújítása, új elvárások vannak a szórakoztatás és a közösségi élménynyújtás területein. Amit még ebben az évben tervezünk, az két kiskereskedelmi parkunk újramárkázása, City Market név alatt fognak tovább futni, ezzel egységesebb, nemzetközi hálózatot alakítunk ki Magyarország mellett Csehországban, Szlovákiában és Lengyelországban.

? Budapesten most rengeteg hotelszoba épül. Ha az Airbnb működési szabálya nehezedik, az a szállodák irányába terelheti a keresletet.

Ennek sok összetevője van, a Budapest-Prága-Varsó vonal továbbra is nagyon attraktív lokáció a magánturisták számára, főleg úgy, hogy az utazás fillérekért megoldható, és ezek a városok még mindig olcsóbbak a nyugati célpontokhoz képest. Másrészt ezeknek a városoknak, főleg Budapestnek, nagyon alacsony a kockázati faktora, így az üzleti utazás is kezd ebbe az irányba tolódni. Sokkal szívesebben hoznak egy féléves board-meetinget Budapestre, mint Frankfurtba, Londonba vagy Párizsba. Már csak egy megfelelő konferencia-központra lenne szükség, a baj csak az, hogy senki nem akarja fejleszteni, mert nagyon rossz a megtérülése.

? Az elmúlt egy évben 80 ezer négyzetmétert adtak át a budapesti irodapiacon, míg további 200-300 ezer a közeljövőben készül el. Ez megállíthatja a bérleti díjak növekedését?

A kereslet-kínálaton múlik, ha egyszerre ráöntünk 500 ezer négyzetméter új irodaterületet a piacra, akkor verseny fog kialakulni, és 14-15 eurós havi négyzetméterár felett nem fogunk tudni bérbe adni. Jelen pillanatban van egy vákumhatás, ami még a krízis utolsó hulláma, olyan erős a kereslet, hogy egy kezemen meg tudom számolni, melyek azok a házak, ahol 1000 négyzetméternél nagyobb terület van szabadon.

? Az MNB kötvényprogramját a CPI is ki tudja használni?

A CPI a luxemburgi cég által kibocsátott kötvényekből finanszírozza magát, így kevésbé vagyunk jelen a magyar finanszírozási piacon – ez szerencse, de talán hátrány is. A klasszikus banki finanszírozás az egész portfólió szintjén 20 százalék alá csökkent a saját kötvénykibocsátásnak köszönhetően. Az ilyen alacsony hitelarány szokatlan az ingatlancégeknél. Az MNB ezzel a programmal próbál pénzt fecskendezni az egész vállalkozói szektorba, ami nagyon jó kezdeményezés, főleg a 2,5 százalékos fix hozam, de mi a méretünkből, illetve a nemzetközi besorolásunkból adódóan ennél jobb hozamokat tudunk biztosítani a kötvényeseknek.

? Egy prémium irodaház esetében már itthon sem elképzelhetetlen az 5 százalék alatti hozam. Elgondolkodtak portfóliótisztításon?

Veszünk és fejlesztünk. A kötvénykibocsátás operatív cash-flow alapon működik, úgy kapunk jobb besorolást a Moody'stól, ha a házak

értéke folyamatosan növekszik. A kötvényeseknek sokszor nem számít, hogy milyenek az irodaházak, azt nézik, hogy megfelelő díjakon, 10-15 éves bérleti szerződésekkel rendelkezzenek.

Önöknél mi lehet a legnagyobb kockázat a jövőre nézve?
Komolyan vesszük a kockázatok csökkentését, ez azt jelenti, hogy diverzifikáljuk az eszközeinket, figyelünk rá, hogy legyen iroda és retail is a portfólióban, ezek ugyanis teljesen más ciklus alapján működnek. Öt évvel ezelőtt mindenki bevásárlóközpontot akart venni, idén mindenki viszolyog tőle, ellenben a hotel és a logisztika felé nézelődnek. De ki tudja, hogy öt év múlva ezek hol fognak tartani? A történelmi trend alapján úgy tűnik, hogy az iroda stabil termék, de 2008 után láttuk, hogy mekkora baj következhet be. Az e-kereskedelem térnyerése a bevásárlóközpontokra nézve valós veszély lehet. Az irodapiacon biztosan sok élőmunkaerőt lehet majd automatizálni, ami pedig csökkenteni fogja a területigényt. Egy városnyi üresen álló csontváz házra nem számítok, többek között a kommunikáció is olyan alapvető funkció, amihez szükség van emberekre. A klímaváltozás veszélyével is foglalkozni kell, a prágai csoportunknál alakult egy osztály, amely információkat gyűjt minden egyes házunkban arról, hogy mennyi energiát használnak fel a bérlők. A kielemzés után ez a „big data" jó iránymutató lehet.

Egyfelől egyre nagyobb az igény arra, hogy minél jobb minőségű szolgáltatást nyújtson egy ingatlan, miközben FM oldalon azt hallani, hogy nagyon nehéz munkaerőt találni. Ez elképesztően nehéz játék lehet.
Nagy fejtörést okoz, és rengeteg energiát emészt fel, hogy az üzemeltetést olyan minőségben adjuk a bérlőknek, amit elvárnak a házainkban. A takarítás, az őrzés-védés és a fenntartás nehéz feladat ebből a szempontból, szerencsére az FM nálunk kvázi házon belül történik, a CPI FM szolgáltatócég a saját házainak az operatív karbantartásáért felelős. A nagy retail egységek egyelőre kiesnek ez alól, de az a cél, hogy ezeket is integráljuk. Nagyon magas az emberigény, nincs megfelelő szakember és éves szinten 20-25 százalékkal nő a bérköltség az üzemeltetésben, ami három év alatt 60-80 százalékos drágulást jelent.

A drágulást lehet érvényesíteni a bérlőknél?
Nagyon nehezen. Irodáknál átmegy, a bevásárlóközpontban nem feltétlenül. Utóbbinál ráadásul a nagy bérlők közül sokaknak még a válságban született a szerződése, 10-15 évre, így ma 1,5 eurót fizet, miközben az átlagos havi négyzetméterre vetített üzemeltetési költség 7 euró. Amikor ezek lejárnak, akkor jön a feketeleves. Az egész őrzés és takarítás üzletág az elmúlt 30 évben mindig is szürketerület volt, a kifehérítésébe nagyon nagy központi energiákat fektetnek, de ezzel arányosan nő a költség is.

Lakásfejlesztés?
A prágai CPI-nak nagyon sok lakása van. Vannak telkeink, amelyeken akár ez is elképzelhető. Nyitottak vagyunk az újra.

Furulyás Ferenc

A MINŐSÉGRE ÉPÍT

Furulyás Ferenc 2010 óta a JLL magyarországi részlegének ügyvezető igazgatója. A befektetési csoport vezetőjeként intézményi és magyar ügyfelek képviseletében több mint egymilliárd euró értékű kereskedelmi-ingatlan-értékesítésben vett részt. A legnagyobb tranzakciók között az Átrium Park, a Bank Center, a Krisztina Palace irodaházak, valamint az Allee bevásárlóközpont 50 százalékának értékesítése szerepel.

A JLL az elmúlt évben is aktív szereplője volt a piacnak. A bruttó 80 ezer négyzetmétert magába foglaló Corvin irodák OTP Ingatlan Befektetési Alapkezelő számára történő értékesítése során a cég a Futureal-csoportot mint eladót képviselte. Szintén a JLL képviselte a Siemenst abban a tranzakcióban, melynek során a Siemens Gizella úti 40 ezer négyzetméteres telephelyét a WING Zrt. számára értékesítette. A WING Zrt. pedig részben ugyancsak a JLL-t bízta meg a Telekom-székház szomszédságában épülő Liberty Irodaház bérbeadásával. A cég ezen kívül számos más tranzakcióban is szerepet játszott mind az iroda, mind a retail piacon.

Futó Gábor

HATALMAS BERUHÁZÁSOK A LÁTHATÁRON

A Harvard Egyetemen végzett tanulmányait követően hazatért Magyarországra, és 17 évvel ezelőtt édesapjával együtt megalapította a Futureal Csoportot, melyet azóta is elnök-vezérigazgatóként vezet. A ma már több száz fős ingatlanfejlesztői csapattal működő Futureal Csoporthoz számos budapesti és régiós ingatlanfejlesztés köthető, a lakóingatlan-piacon és a kereskedelmi szegmensben egyaránt.

A cégvezető szerint a Futureal történetének eddigi legintenzívebb ingatlanfejlesztési időszakát éli, amelynek keretében jelen pillanatban 70-nél is több fejlesztés alatt álló vagy tervezett projektje van 1,2 millió négyzetméteren, melyek összértéke eléri az 1,7 milliárd eurót. A fejlesztések értékének mintegy felét a lakások teszik ki, a maradékon az iroda és a kiskereskedelem osztozik. A Futureal Budapesten az Etele Plázát, iroda oldalon a Váci úton az Advance Tower második ütemét, Őrmezőn a Budapest One első ütemét, valamint a Corvin Sétányon további két irodaházat fejleszt, a Cordiának pedig Budapesten és a környező országokban is számos lakásprojektje van.

Fürjes Balázs

ÚJ IDŐSZAK KEZDŐDIK

Budapestért és a fővárosi agglomeráció fejlesztéséért felelős államtitkár. Fürjes Balázs 2000 és 2002 között három évig a Budapest Sportcsarnok (Papp László Sportaréna) újjáépítéséért és a 2012-es budapesti olimpiai pályázatért felelős miniszteri biztosként dolgozott. A 2003 és 2011 közötti kilenc évben a WING Zrt. ingatlanfejlesztő cégcsoport elnöki tanácsadója és vezérigazgató-helyettese. 2011 óta a kiemelt budapesti fejlesztések kormánybiztosa, 2004 óta kuratóriumi tagja a Fővárosi Közmunkák Tanácsa Közalapítványnak. 2018 májusában a Miniszterelnökség Budapest-fejlesztési államtitkárnak nevezte ki, a Budapest 2030 városfejlesztési terv során pedig a Budapesti Fejlesztési Tanács ügyvezető alelnöki posztját tölti be.

A Budapest 2030 tervben többek között felsőoktatási, állam- és közigazgatási, sport-, zöldterületi, kulturális és közlekedési fejlesztések szerepelnek. A legnagyobb beruházások közé tartozik a Liget Budapest projekt, a Hungexpo fejlesztése, új atlétikai stadion a Kvassay-zsilipnél vagy a Népliget melletti területen megvalósuló multifunkciós sportcsarnok. A szeptemberben átadott MOME Campus fejlesztésében, valamint az új Puskás Ferenc Stadion megvalósításában az építés irányításáért felelős kormánybiztosként vett részt.

CPI
Property
Group
Anita
„Szeretem, hogy olyan irodaházban dolgozom, ahol házhoz jönnek a fesztivál ízek.”
#lovemyworkplace
#farmersmarket
#officepark
We care about you.
office
retail
hotels
logistics
www.cpigroup.hu

A kérdés mindig az, hogy ki fizeti a révészt

REKORD ALACSONY ÜRESEDÉSI RÁTA, A BÉRLETI DÍJAKRA NEHEZEDŐ ERŐS NYOMÁS ÉS A KÖVETKEZŐ ÉVEKBEN MINTEGY FÉLMILLIÓ NÉGYZETMÉTERNYI BÉRBE ADHATÓ TERÜLET ÁTADÁSÁVAL LEHETNE A LEGINKÁBB JELLEMEZNI A BUDAPESTI IRODAPIACOT. A JÖVŐRE VONATKOZÓ VÁRAKOZÁSAIRÓL, ILLETVE A CÉG BŐVÍTÉSI STRATÉGIÁJÁRÓL KÉRDEZTÜK GULYÁS EDÉT, A CA IMMO HUNGARY ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁT.

? Csúcson van a hazai irodapiac. Mit vár a következő két-három évre?

A gazdaságkutatók rendre recessziót prognosztizálnak, és szakmai berkeken belül is egyre nagyobb hangot kap ennek a lehetősége. De mivel a recesszió még nem következett be, és az ingatlanpiacon ennek beköszönte a piac tehetetlenségéből adódóan eleve csak egy-két év késéssel várható, így a következő két-három évre stagnálást, sőt inkább további, esetleg lassabb bővülést, élénkülést várok. Az esetleges Brexit hatásait még nem árazta be a piac, de az abból adódó tőkeáthelyezések is tovább élénkíthetik a piacot, míg annak elmaradása esetén az EU-zóna megnyugvása további befektetőket vonzhat be a térségbe. Mindezekért két-három éves távlatban én mindenképpen bizakodó vagyok.

? Közel félmillió négyzetméter új iroda kerül a piacra a következő években. A meglévők komoly előnye, hogy sokkal kedvezőbb áron épültek. Mi lesz így az árazással?

Az elmúlt egy-két évben tisztán látszott, hogy az építőipari árnövekedés a meglévő irodák árait is magával rántotta. Ez két fő összetevőből adódott: egyrészt a meglévő irodaházak felújításának vagy ezekben az épületekben az új irodaterületek kialakításának a költsége emelkedett. Egy meglévő házban ugyanannyiba kerül kiépíteni egy irodaterületet, mint egy újban, sőt sokszor a bontások miatt még drágább is lehet. Másrészt az ingatlanhasznosítók látták, hogy a keresleti piac miatt a bérlők készek magasabb bérleti díjat is fizetni az irodaterületekért, ráadásul az új épületekben a legtöbb esetben már az átadás előtt elkeltek a területek, vagy kisebb, 500-1000 négyzetmétert igénylő bérlőkkel nem is tárgyaltak, így lehetőség nyílt az árak emelésére ott, ahol volt szabad irodaterület. Ez a tendencia az építőipari árak emelkedésének megállásáig biztosan folytatódni fog még. A félmillió négyzetméternyi terület ezt nem képes visszahűteni.

? Hogyan alakulhatnak a bérleti díjak és a kihasználatlanság a következő időszakban?

Két-három éves idősíkon az árak stagnálására vagy további emelkedésére számítok. A kihasználatlanság fogós kérdés. Pár éve azt mondtam volna, hogy jelentősen megnő, hisz komoly kínálat jön a piacra új épületek formájában, sőt, számtalan épület meg is ürült. De éppen ezek az épületek világítottak rá, hogy nem ez történt. Mi például a megürülő City Gate irodaházunk szabad területeinek 70 százalékát bérbe adtuk nem egész egy év leforgása alatt, és ha lettek volna még nagy szabad felületeink, akkor azt is gond nélkül sikerült volna kiadni. Ezt nagyszerűen bizonyítja, hogy a jelenlegi – 5,9 százalékos – üresedési ráta minden idők legkedvezőbb értéke a budapesti irodapiacon. Az elkövetkezendő átadások mindenképpen emelni fogják az üresedés mértékét, de ha a meglévő bérlők bővülése, az új belépők és azok a trendek, melyek szerint az irodák már nem csak „embergyárak", és nem az az egyik legfontosabb cél,

hogy 6 négyzetméterre le lehessen ültetni egy dolgozót, hanem HR eszközként új munkavállalók szerzésére és a meglévők megtartására is használják, akkor a már meglévő bérlői állomány is csak egy nagyobb felszínen helyezhető el, vagyis felszívhatja ennek az új kínálatnak jelentős részét. Véleményem szerint nem fogja a teljes volumenével a jelenlegi duplájánál jelentősen nagyobb mértékben emelni a kihasználatlanságot.

? Melyek a legkomolyabb kihívások most az irodapiacon? Például az üzemeltetésben, energiahatékonyságban, technológiai újításokban, Z generációs igények kialakításában vagy a munkakörnyezetben?

A meglévő bérlőink területi igényének a kielégítése a legkomolyabb kihívás. Több új vagy meglévő bérlőt kellett visszautasítanunk azért, mert a meglévő bérlőink bővültek, vagy éppen azért, mert nem tudtuk a bővülésüket kiszolgálni az ingatlanon belül. De említhetném a közüzemi kapacitást is, mivel az elektromos mobilitás komoly kihívásokat támaszt a meglévő épületeinkkel szemben. A 10-15, de akár csak az 5 évvel ezelőtt átadott épületekben is még más tervezési szempontok alapján készült a transzformátorok méretezése. Ha az elkövetkezendő években a bérlők akár 10 százaléka már elektromos autóval fog járni, és azt a házainkban szeretné majd tölteni, fizikailag komoly kihívás lesz az elektromos áram mennyiségét biztosítani a részükre. A Z generációs igények a legtöbb esetben megoldhatók, a kérdés mindig az, hogy ki fizeti a révészt, de amíg a bérlők az ezzel járó extra kialakítási költségeket készek megfizetni, addig ezek az igények megvalósíthatók a ház és a vonatkozó jogszabályi előírások nyújtotta korlátok között. Az elhúzódó kialakítási időt nehéz elfogadtatni a bérlőkkel. Az építőipari nehézségek, például a hosszabb szállítási határidők vagy nem elégséges humánkapacitás okán a kialakítási idő a korábbi két hónapról három-négy hónapra nőtt. Ezt még nem kész az összes bérlő elfogadni. Frankfurtban hat hónap kiviteli időtartamról beszélünk, szóval van még a piacban tartalék.

? Milyen fejlesztéseket tervez a cég a portfóliján belül, például az IP West-ben vagy egyéb épületekben?

A jó gazda gondosságával és hosszú távú befektetésként tekintünk az irodaházainkra. Folyamatosan és körültekintően végezzük a karbantartásokat. A házainkat zöld szempontból most minősíttetjük újra. Mindig nyitottak vagyunk a bérlői kéréseket meghallgatni, és keressük, hol tudunk azoknak megfelelni. Ha észszerű és rentábilis a kérés, igyekszünk megvalósítani azt.

? Tervezi a CA Immo a portfóliója átstrukturálását, bővítését a közeljövőben?

A budapesti portfólió jelenleg a legnagyobb a CA Immo kelet-középeurópai régiójában, de természetesen aktívan figyeljük a piacot, és az elvárásainknak megfelelő termékeket megvizsgáljuk befektetési szempontból. Épületeink jellemzően jó lokációjú, jó minőségű és jól bérbe adható épületek, tehát nincs rajtunk kényszer bármelyik értékesítése kapcsán, de adott egy észszerű méretű ingatlanállomány, így ha új épületek vásárlására szánjuk el magunkat, az természetesen felveti az átstrukturálás szükségességét. Mindezt azonban a jelenlegi, jól működő rendszerünkben csak opportunista jelleggel tennénk meg.

Garancsi István

AZ ÉPÍTŐ

Garancsi István 2014-ben vásárolt többségi részvénycsomagot a Market Építő Zrt.-ben. A cég nevéhez számos – iroda, logisztikai ingatlan, hotel – projekt megvalósulása köthető. Az egyik legnagyobb fejlesztésük a Duna Aréna felépítése volt, de szintén a Market Csoport végezte a Groupama Aréna melletti új Telekom-székház és a MOM Park melletti HillSide iroda felépítését, valamint néhány évvel ezelőtt magát a Groupama Arénát is ők építet-

ték fel. Irodafejlesztésként a Váci Greens épülete is a céghez köthető. A Market Építő Zrt. többségi tulajdonosa a Kopaszi-gátnál épülő BudaPart fejlesztőjének, a Property Market Kft.-nek. 2019-ben ők nyerték el a Népliget mellé tervezett multifunkciós atlétikai stadion kivitelezésének jogát, és szintén ők építhetik fel a MOL új, 120 méter magas székházát.

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

Gedai Bori

ELCSAVARJÁK A PIACOT?

A GTC Magyarország Ingatlanfejlesztő Zrt. vezetője 2013 óta. A GTC az európai piacok nagy részét lefedve, számos régióban foglalkozik kereskedelmi ingatlanok fejlesztésével, valamint bérbeadásával. A csoport Magyarországon 1994-től van jelen, több, a Váci úti irodafolyosón található irodaházzal.

A cég idén nyáron a Warburg-HIH Invest Real Estate GmbH számára értékesítette az egy éve átadott 21 ezer négyzetméteres GTC White House irodaházat, ami az év legnagyobb tranzakciói közé sorolható. Emellett elindította a 2022. első negyedévi átadással tervezett 29 ezer négyzetméteres Pillar irodaház projektjét, ami szintén a Váci úti irodafolyosón valósul meg, és amit októberben szinte teljes egészében bérbe adott az ExxonMobil számára. A cégnek azonban a Váci út 85. szám alatt is zajlik egy tavaly szeptemberben bejelentett irodaprojektje. A Center Point 1-2. mellett megvásárolt 6500 négyzetméteres telken épül a Center Point 3. irodaház, aminek megvalósulásával az irodaközpont teljes összefüggő bérbe adható területe 78 ezer négyzetméterre bővül.

Gereben Mátyás

MINDENFELÉ NYITNAK

A CPI Ingatlan Csoport egy luxemburgi székhelyű, cseh és német fejlesztők egyesülésével létrejött vállalat, amely főként kelet-közép-európai országokban és Németországban van jelen. A legfőbb magyarországi projektjei közé tartozik a Gateway Office Park, a Balance Office Park, az Arena Corner, az Airport City Logistic Park, illetve a Budapest belvárosában található Europeum bevásárlóközpont épületének fejlesztése. 2017-ben a Pólus és a Campona megvásárlásával tovább erősítette kiskereskedelmi portfólióját a cég, melynek magyarországi country managere 2015 júniusa óta Gereben Mátyás.

A CPI 2017 végén megvásárolta a tulajdonában lévő Starlight Hotellel szomszédos irodaépületet, hogy átalakítva szállodát hozzon létre. A társaság tavaly tavasszal jelentette be, hogy átalakítja és 30 ezer négyzetméterrel bővíti a Campona bevásárlóközpontot, a Váci úti folyosón tavaly elkezdett 15 500 négyzetméteres Balance Hall irodaházat pedig decemberben adhatják át. A cég a jövőben az Árpád híd metrómegálló közelébe tervez egy 40 ezer négyzetméteres irodaprojektet, ugyanakkor a logisztika területén is vannak fejlesztései: az Airport City Logisztikai Park 2019 áprilisában átadott új big-box fejlesztésével 13 ezer négyzetméterrel bővült a vecsési komplexum.

60 min

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

Gulyás Ede

TOVÁBB TISZTULT A PORTFÓLIÓ

A CA Immo Hungary ügyvezető igazgatója 2009 óta. Kinevezése előtt leasing managerként dolgozott a cég magyarországi irodájánál 2001-től. Munkája során a CA Immo egyre nagyobb piaci részesedést szerzett a hazai irodapiacon, 2016-ban az év legnagyobb volumenű tranzakcióját bonyolították le a 70 400 négyzetméter területű Millennium Towers négy irodaépületének megvásárlásával, valamint megváltak a logisztikai

ingatlanoktól, lakóingatlanoktól és kisebb értékű irodaépületektől, amelyek nem a cég számára kiemelt fontosságú városokban helyezkedtek el.

A régió hat országában elsősorban irodaházak bérbeadásával, üzemeltetésével, fejlesztésével, valamint főként kereskedelmi ingatlanok portfóliójának a kezelésével foglalkozó cégcsoport a régió egyik legnagyobb ingatlanbefektető vállalata. Magyarországon 1999-től vannak jelen, portfóliójuk ma már leginkább nagy- és közepes méretű irodaházakból áll. A cég 2017-ben megvásárolta, majd 2018-ban értékesítette az Infopark A épületét, 2019-ben pedig a portfóliótisztítás utolsó lépéseként az Indotek Groupnak értékesítette a 16 500 négyzetméteres győri Dunacenter bevásárlóközpontot.

Gyorgyevics Benedek

GŐZERŐVEL, DE KÉRDŐJELEKKEL

A Városliget Zrt. vezérigazgatója, jogász és ingatlanfejlesztő. A Körics Euroconsulting társalapítójaként projekt- és településfejlesztéssel foglalkozott 2005-ig, a következő 10 évben a DunaCity Budapest városrehabilitációs projektet vezette. Egy rövidebb kitérő után nevezték ki a Liget Budapest Projekt vezérigazgató-helyettesévé, majd vezérigazgatójává.

A Liget Budapest projekt keretében mintegy 300 milliárd forintból újul meg teljesen a közpark, illetve az intézmények. A 100 hektáros park felújításának első üteme 2018 októberében fejeződött be, ekkor nyitott újra a Szépművészeti Múzeum is. Idén tavaszra készült el az Országos Múzeumi Restaurálási és Raktározási Központ (OMRRK), de szintén idei átadással valósulhat meg a Millennium Háza is. A projekt leglátványosabb elemei – a Magyar Zene Háza, a Néprajzi Múzeum, az Új Nemzeti Galéria és az Állatkert bővítéseként megvalósuló Pannon Park – a következő években fognak megvalósulni. A 2023-ra elkészülő Liget Budapest Projektben okos infokommunikációs eszközök állnak majd a látogatók rendelkezésére, a Smart Liget koncepció az energiatakarékos, fenntartható üzemeltetést teszi lehetővé.

Jan Hübner

KÖZEL A TELT HÁZ

2017 nyarától a HB Reavis magyarországi cégcsoportjának ügyvezetője, építőmérnöki és közgazdász diplomáját Brnóban szerezte. Dolgozott többek között tervezőként, fejlesztő projektmenedzserként, valamint igazgatóként is a környező országokban. 2010-ben építésvezető munkakörben kezdett a HB Reavisnál, elsőként a River Loft csehországi fejlesztéséért volt felelős, majd 2012 és 2017 között a lengyel projekteket igazgatta.

A HB Reavis egy 25 éve alapított nemzetközi ingatlanfejlesztő cég, amely Magyarország mellett a brit, szlovák, cseh és lengyel irodapiacon, illetve kiskereskedelmi ingatlanoknál van jelen fejlesztőként és ingatlankezelőként. Az eddig befejezett 39 projektjük összesített alapterülete eléri az 1,1 millió négyzetmétert, a kivitelezés alatt álló épületeik értéke pedig a 2,2 milliárd eurót. A jelenleg is zajló építkezéseik között van például a Varso Place üzleti központ egy 310 méter magas toronyépülettel, valamint Magyarországon egyre előrehaladottabb állapotba kerül az Agora Budapest projekt, amely 130 ezer négyzetméter bérbe adható területet foglal magába. Ehhez a beruházáshoz kapcsolódik a tavalyi év legnagyobb és az idei év egyik legnagyobb tranzakciója, melynek során a Raiffeisen 20 ezer és a BP 22 ezer négyzetméterre írt alá előbérleti szerződést.

GTC

WE DEVELOP-
BUDAPEST

www.gtc.hu GTC Hungary GTC Hungary

Jellinek Dániel

PADLÓN A GÁZ

Az Indotek Group a hazai „B" kategóriás irodapiac egyik legmeghatározóbb, mostanra több mint egymillió négyzetméter bérelhető területtel rendelkező szereplője, melynek vezérigazgatója Jellinek Dániel.

Az Indotek Group ma egy többségi magyar tulajdonban lévő cégcsoport, mely ingatlanbefektetéssel, vagyonkezeléssel és fejlesztéssel foglalkozik, és amely holdingszerűen tulajdonolja projektcégeit. Közvetett és közvetlen irányítása alatt jelentős számú vállalkozás működik, köztük a cégcsoport saját ingatlanüzemeltető cége, az In-Management Kft. és saját karbantartó vállalkozása, az AMD Services Kft. Az Indotek portfólióját főként „B" kategóriás kereskedelmi ingatlanok alkotják, de több „A" kategóriás eszközzel is rendelkezik.

A cégcsoport sokáig elsősorban csak a fővárosi ingatlanpiacon volt jelen, az utóbbi években azonban több vidéki ingatlant – főként bevásárlóközpontokat – is megvásárolt, melyeken teljes körű rekonstrukciót hajtott végre. Az Indotek az év egyik legnagyobb tranzakciójaként 2019-ben megvásárolta a Danubius Hotels Group tulajdonában álló Gellért Szállót, amit a tervek szerint szintén felújít majd. Az Indotek mindezek mellett a társalapítója az „Év ingatlanpiaci tehetsége" díjnak.

Kemenes László

MADE IN PROLOGIS

A hazai ipariingatlan-piac egyik legnagyobb szereplője a Prologis, melynek alelnöke és magyarországi ügyvezetője Kemenes László. A Prologis volt az első piaci szereplő, amely a válság után bele mert vágni egy spekulatív fejlesztés elindításába a logisztikai piacon.

Tavaly márciusban a cég bejelentette a magyarországi Prologis Park Hegyeshalom eladását a logisztikai szolgáltatásokat kínáló magyar Horváth Rudolf Intertransport Kft. részére. A tranzakció részeként 32 ezer négyzetméternyi épület és 24 hektár földterület cserélt gazdát. A cég azonban 2019-ben is aktív volt, az első és a második negyedév legnagyobb tranzakciója is az ő nevéhez köthető. Előbbi a Prologis Park Budaörs területén aláírt 27 800 négyzetméteres szerződéshosszabbítás volt, utóbbi a Prologis Park Budapest-Sziget területén aláírt 13 380 négyzetméteres új szerződés. Emellett idén átadták a Prologis Park Budapest Harbor spekulatív fejlesztését is, amivel a Budapest és a Budapest környéki agglomeráció spekulatív ipari ingatlanállománya elérte a 2,2 millió négyzetmétert.

Bár a cég magyarországi része is jelentős, a nemzetközi méretéről sokat elárul az, hogy a régió négy országában összesen 214 ingatlanban 4 millió négyzetméternyi ipari ingatlanterület tartozik hozzá.

Kibédi Varga Lóránt

HATÁROZOTT TERVEK

A bérbe adott területeket tekintve a CBRE évről évre az ország egyik legnagyobb ügynöksége. A cég teljes körű ingatlan-tanácsadói és -befektetési szolgáltatásokat nyújt világszerte, budapesti irodáját Kibédi Varga Lóránt vezeti. A szakember 2014 szeptemberétől tölti be az igazgatói pozíciót, de korábban, 2003 és 2005 között is vezette már a vállalatot. A CBRE budapesti irodáját 1994-ben alapították.

A CBRE tavaly év végén a cseh, a szlovák és a magyar piacon 39 Stop Shop üzlet és egy bevásárlóközpont üzemeltetését nyerte el, összesen 315 ezer négyzetméteren. A cég tavasszal a növekvő helyi igényekre és a bővülő regionális hotelpiacra reagálva létrehozta hazai hotel divízióját. A bérbeadások tekintetében a tanácsadó nevéhez köthető az év egyik legnagyobb tranzakciója, melynek során a BP a budapesti irodáját 2020-ban a HB Reavis által épített Agora Budapestbe költözteti, összesen 22 ezer négyzetméterre. Októberben ráadásul egy ennél is nagyobb tranzakcióban működött közre, melynek keretében az ExxonMobil a GTC Pillar irodaházban 27,5 ezer négyzetméterre írt alá előbérleti szerződést. Emellett a Váci úti irodafolyosón lévő GTC White House irodaház értékesítésében szintén a CBRE működött közre, akárcsak a repülőtér melletti Aerozone Business Park értékesítésében.

Kiss Gábor

TÖRETLEN A LENDÜLET

Korábban a Nanette Construction Hungary Kft. ügyvezető igazgatója volt, 2012 óta a Metrodom Cégcsoporton belül található Metrodom Kivitelező Kft. ügyvezető igazgatója, emellett az Ingatlanfejlesztői Kerekasztal Egyesület (IFK) alelnöke. A Metrodom a hazai lakóingatlan-fejlesztés egyik meghatározó szereplője, 2012 és 2018 között több mint 1300 lakást húztak fel, de most is számos társasház felépítésén dolgoznak.

A cégcsoport 2012-ben kezdte meg működését, mikor a közép-európai és közel-keleti ingatlanfejlesztői piacon több évtizede tevékenykedő pénzügyi befektetői csoport (Wildetio Ltd, Darvon Holding Ltd, Nevali Enterprised Ltd) saját ingatlanfejlesztő beruházási tevékenységbe fogott Magyarországon.

A Metrodom csoport egyike volt azoknak a fejlesztőknek, akik még a válság alatt is aktívak maradtak a hazai fejlesztési piacon, ebben az időben is évente 250-300 lakást adtak át.

A cég jelenleg 5 projekt 13 ütemében kínál eladó lakásokat, többek között a IV. kerületi Metrodom Panoráma épületeiben, a IX. kerületi City Home legújabb ütemeiben vagy a XIII. kerületi Madarász és a XI. kerületi Őrmező projektekben, melyeket 2020 második felében, illetve 2021 végén adhatnak át.

Kis-Szölgyémi Ferenc

JÖNNEK A ROBOTOK

A B+N Referencia Zrt. vezérigazgatója és egyben tulajdonosa Kis-Szölgyémi Ferenc. A rendszerváltáskor alakult cég fő tevékenysége kezdetben a takarítás volt, partnerei között tudhatta a MATÁV-ot, majd az OTP-t is. A takarítási piacon továbbra is jelentős szereplőnek számít, nemcsak különböző irodaházakban vagy egyéb épületekben végzi tevékenységét, de komoly tapasztalata van egészségügyi intézmények tisztántartásában is.

Kis-Szölgyémi Ferenc 2007-ben vásárolta meg a céget, amelynek akkor 400-500 alkalmazottja volt. A szakember terveiben a szolgáltatási paletta bővítése szerepelt, a B+N klasszikus facility menedzsment céggé történő átalakítását tűzte ki célul. A cég tevékenységének ezen ága azóta jelentős bővülésen ment keresztül. A cég alkalmazottainak létszáma tavaly átlépte a 3100 főt, így a B+N Referencia Zrt. mind foglalkoztatotti létszám alapján, mind az árbevételt nézve a legnagyobb facility menedzsment és takarítócég Magyarországon.

A vezérigazgató szerint az üzemeltetés egyik legnagyobb kihívása a munkaerő utánpótlásának biztosítása, ezért a cég takarítórobotot fejlesztett ki. Az Integrated Cleaning Assistent takarítórobot tesztelését idén februárban a Budapest Airport területén kezdték meg.

Kovács Attila

ÉKSZERDOBOZT FEJLESZT

A Horizon Development ügyvezető partnereként Kovács Attila az ingatlanfejlesztési tevékenységet irányítja. A szakember 1996-ban alapította meg a DVM Designt, majd 2001-ben a DVM Constructiont, amelyek 2008-tól DVM group néven, cégcsoportként működnek. A Horizon Development a cégcsoport ingatlanfejlesztéssel foglalkozó ága.

A Horizon Development Kft.-t 2006-ban alapították, a cég ingatlanfejlesztéssel, ingatlanmenedzsmenttel, üzemeltetéssel, bérbeadással és marketingszolgáltatások nyújtásával foglalkozik. Az azóta megvalósított fejlesztések közé sorolható például a 2010-ben átadott Eiffel Square vagy a 2013-ban elkészült Eiffel Palace. A cég 2015-ben megvásárolta a Váci1 épületét, amelyet az átalakítást követően 2016 nyarán nyitott meg. 2018-ban a belső Váci úton elkészült a 25 ezer négyzetméteres Promenade Gardens irodaház, melyet az Erste Ingatlan Alap vásárolt meg. A cég most zajló legfontosabb fejlesztése a Szervita téren egy 14 900 négyzetméteres vegyes funkciójú épület, melyben irodák és luxuslakások egyaránt helyet kapnak. Emellett a céghez Luxury Lifestyle Hotel néven egy szállodafejlesztés is kapcsolódik, első nyugat-európai projektként pedig Marbellán luxuslakóparkot építenek.

Kreinbacher József

AZ ÉV ÉPÍTŐIPARI SZEMÉLYISÉGE

Bár Kreinbacher Józsefet sokan a Somló hegyi borászatáról ismerik, ő az 1995-ben létrejött szombathelyi Metál Hungária Holding Zrt. alapítója. A vállalat fő profilja az ipari építészet, ami könnyűszerkezetes csarnokok kivitelezését, homlokzatburkolást, acélszerkezetek tervezését, gyártását, valamint komplett homlokzatburkolási rendszerek építését foglalja magába. Saját emberekkel és alvállalkozókkal dolgoznak mintegy 20 éve, a dolgozók létszáma az ezret súrolja.

A vállalat megbízói között egyaránt megtalálhatók kisebb hazai cégek, valamint nagyobb multinacionális vállalatok. A társaság ipari, logisztikai épületek megépítésével olyan nemzetközi cégek hazai megjelenéséhez járult hozzá, mint az Audi, a Bosch, a Hankook, az Auchan vagy a Spar, de a cég legjelentősebb idei munkája a most átadott Puskás Stadion tetőszerkezetének megépítése volt.

A hazai projektek mellett a cég nemzetközi kapcsolatai is bővülnek, az elmúlt években Bulgáriában, Romániában, Oroszországban és Olaszországban is valósítottak meg projekteket. A cégvezető a 2019 tavaszán megrendezett Építőipar 2019 Konferencián elnyerte a Market Zrt. és a Portfolio által alapított „Az Év Építőipari Személyisége" díjat.

Nagy Viktor

ÚJ GENERÁCIÓK – ÚJ IRÁNYOK

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

Az Immofinanz az elmúlt egy évben jelentősen bővítette kiskereskedelmi portfólióját, így év elején Magyarországon és további nyolc régiós országban összesen 10 Vivo! és 80 Stop Shop bevásárlóközpontot üzemeltetett, az augusztusi szlovén és lengyel felvásárlásokkal pedig a Stop Shopok száma elérte a 90 egységet, melyből Magyarország részesedése 14 egységet tesz ki.

A kiskereskedelmi egységek bővülése mellett az irodapiacon egy értékesítés köthető a cég nevéhez. 2019 harmadik negyedévében a ConvergenCE számára értékesítették a mintegy 10 ezer négyzetméteres, II. kerületi Central Business Centert. A cég két évvel ezelőtt bevezette a myhive nemzetközi irodamárkáját, melynek keretében Magyarországon is felújított több irodaházat. A hazai irodaportfólió része többek között az Átrium Park, a Greenpoint 7 és a Haller Gardens.

Nagygyörgy Tibor

ÚJABB FRONTOK

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

A cég működése óta 2000 lakást épített fel és értékesített, valamint további 1200 lakásuk áll építés és 1500 előkészítés alatt. A tervek szerint 2020 első negyedévére adják át a Sasad Liget hatodik, befejező ütemét. Szintén a végéhez közeledik az építkezés a belvárosi Emerald és a XII. kerületi Németvölgyi Residence fejlesztéseknél. Emellett jelentős projekt a XIII. kerületi Westside Residence is, ahol egy 3500 négyzetméteres telken 192 lakást, 6 üzlethelyiséget és egy irodát építenek fel. Az idén indított legnagyobb fejlesztés azonban a III. kerületi Waterfront City, ahol az első ütem három épületében 2021-re 267 lakás készülhet el, amit a következő ütemekben több száz további követhet. A lakásokon túl pedig szintén a belvárosban a Paris Maison nevű 107 szobás, 5 prémium apartmannal rendelkező butikhotel tervezési munkálatai folynak.

Nemes Rudolf

IMPOZÁNS TERVEK

A CTP Management Hungary Kft. országmenedzsere, a cégcsoport hazai fejlesztési és üzemeltetési tevékenységéért felel. 2010-től a CIB Csoportnál eszközmenedzserként, valamint 2016-tól visszavett eszközgazdálkodási vezetőként dolgozott. A CTP-nél 2018. januártól tölti be a jelenlegi pozícióját.

A CTP a kelet-közép-európai régió egyik legaktívabb logisztikai- és ipariingatlan-fejlesztője, valamint számos üzleti park, raktárépület üzemeltetésével foglalkoznak. A cégcsoport 2014-es magyarországi jelenléte óta számos tranzakciót bonyolított le, és folyamatosan bővül, főként a logisztikai ingatlanok piacán.

Idén januárban a cég a CTPark Budapest South területén tovább folytatta fejlesztéseit egy 22 ezer négyzetméteres spekulatív

épülettel, a CTPark Budapest East területén pedig több ütemben egy 80 ezer négyzetméteres fejlesztést indított el. A fejlesztő a CTP Arrabona Győr területén is bővít, ahol az Audi fő beszállítója, a Dana Hungary 9 ezer négyzetméterre nyújtott be igényt a már meglévő 15 ezer négyzetmétere mellé. A CTP augusztusban jelentette be, hogy jövő nyár végéig mintegy 100 ezer négyzetméterrel bővítené budapesti ingatlanállományát.

Németh Richárd

PÖRGŐ PIACON TELJESÍTENEK

Németh Richárd 2019-ben több jelentős, előkészítés alatt álló, épülő vagy működő szálloda és turisztikai létesítmény megvalósíthatósági, stratégiai tervezési, refinanszírozási vagy tranzakciós célú szakmai tanácsadását vezette. Nevéhez fűződik Budapesten a Bazilika szomszédságában jelenleg épülő ötcsillagos Radisson Collection szálloda teljes körű piaci, szakmai és pénzügyi-finanszírozási előkészítése, az üzemeltetői tárgyalások lebonyolítása. Szintén részt vett a Hotel ibis Styles Genius szálloda üzemeltetői tárgyalásaiban, és hozzájárult a menedzsment szerződés aláírásához az Infogroup és az Accor Hotels között. A magyar szállodapiacon kívül Romániában, Szerbiában, Grúziában és más környező országokban vett részt szállodai és turisztikai régiós fejlesztési projektekben. Vezetésével elkészült a Zalakarosi Fürdő hosszú távú fejlesztési stratégiája. A korábbi években olyan, mára már megvalósult és működő szállodai projektekben vett részt, mint a Párisi Udvar, a Hotel Moments, a D8, a Hotel Clark, a Hilton Garden Inn és az Ibis Airport. Ügyfelei között megtalálhatók a hazai és nemzetközi bankok, szállodaláncok, fejlesztők és tulajdonosok, a Magyar Turisztikai Ügynökség és további szereplők a piaci és közszférából.

Noah M. Steinberg

BRUTÁLIS AKVIZÍCIÓK IDÉN

A WING Zrt. elnök-vezérigazgatója. 1990 óta dolgozik Magyarországon a Wallis, majd a WING kötelékében, jelenlegi pozícióját 1999-től tölti be. 2015 eleje óta az RICS magyarországi elnöke is egyben.

A WING Zrt. a hazai ingatlanpiac egyik legnagyobb fejlesztője. A tavaly átadott Telekom- és Ericsson-székház után idén is számos nagyprojekten dolgoznak. Összesen 40 ezer négyzetméteren kínál majd irodákat a most épülő Liberty Irodaház, de a Siemenstől megvásárolt Gizella úti telephelyen is felújítást és fejlesztéseket terveznek. Szintén a WING építi az Evosoft Hungary Kft. új székházát, de az Infoparkban is vásároltak idén. A cég a lakásfejlesztéseivel is jól halad, áprilisban elindult a XIII. kerületben a Park West lakópark építése, augusztusban pedig a Kassák Passage lakásainak értékesítése. Szeptemberben a már megvalósult és folyamatban lévő fejlesztéseikre alapozva elindította szállodai üzletágát is.

2019 tavaszán a WING megvásárolta a STRABAG Property And Facility Services Zrt. 51 százalékos részvénycsomagját, így a cég közvetett módon a WING 100 százalékos tulajdonába került. Emellett a cég a Lisalán keresztül a lengyel Echo Investment 55,96 százalékos tulajdonrészét is megvásárolta.

Nem egy ciklus van, hanem ezer kisebb

IDÉN LETT 20 ÉVES A WING ZRT. A CÉG, FOLYTATVA AZ ELMÚLT ÉVEK AKTÍV FEJLESZTÉSI ÉS BEFEKTETÉSI STRATÉGIÁJÁT, A KÖZELMÚLTBAN ELINDÍTOTTA A LIBERTY IRODAHÁZ ÉPÍTÉSÉT, MEGVÁSÁROLTA A SIEMENS GIZELLA ÚTI TELEPHELYÉT, AZ INFOPARK HÁROM IRODAHÁZÁT, ILLETVE A TELEKOM RÉGI, SZERÉMI ÚTI ÉPÜLETÉT. LETETTÉK AZ EVOSOFT-SZÉKHÁZ ALAPKÖVÉT, ELINDÍTOTTÁK A HARMADIK LAKÓPARKFEJLESZTÉSÜKET, ÉS EGYSZERRE HÁROM PROJEKTTEL BESZÁLLTAK A BUDAPESTI SZÁLLODAPIACRA. MINDEZEN FELÜL SAJÁT FACILITY MANAGEMENT CÉGET TULAJDONOLNAK, ÉS BELÉPTEK A LENGYEL INGATLANPIACRA IS. EZEKRŐL ÉS AZ AKTUÁLIS INGATLANPIACI ESEMÉNYEKRŐL KÉRDEZTÜK NOAH M. STEINBERGET, A WING ZRT. ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓJÁT.

? Rengeteg ingatlanfejlesztést, tranzakciót tudhat maga mögött az idén 20. évfordulóját ünneplő WING. Mi történt a cég életében az elmúlt két évtizedben?

Létrehoztunk egy professzionálisan működő vállalatot és csapatot, amelynek a teljesítményét jól mutatják az elmúlt 20 év tranzakciói és ingatlanfejlesztései, amelyekre igazán büszkék lehetünk. Ilyen a tavaly átadott Telekom-székház, amely az ország legnagyobb egy épületben megvalósult irodaháza, modern és környezettudatos kialakítással. Ha jobban visszamegyünk az időben, olyan fejlesztésekről számolhatok be, mint a reptéri ibis Styles Budapest Airport Hotel, az East Gate Business Park, a MOM Park, a Corvinus Egyetem új kampusza, a Millenáris Irodaházak, az Ericsson, az Allianz és az E.ON székháza. És ha még korábbra tekintünk, mi indítottuk el az ország első modern logisztikai központját, a Harbor Parkot, és az egyik legelső modern Váci úti irodafejlesztés, az Átrium Park is a nevünkhöz fűződik. A WING mondhatni egyidős a modern magyar ingatlanpiaccal, 1999-ben kezdtük a működésünket, és úgy gondolom, hogy az alapításunk óta megvalósult projektek mindegyike mérföldkő volt valamilyen formában, és jelentősen formálta Budapest arculatát. Ingatlancégként első kötvénykibocsátóként jöttünk a piacra, több mint három éve kezdtük a tőzsdén. Úgy látom, hogy a piac nagyon fogadóképes volt, ami elengedhetetlen egy erős portfólió kiépítéséhez. Nem utolsósorban két kardinális tranzakció zajlott le a 2019-es évben: az első számú hazai ingatlanüzemeltető vállalkozás, a STRABAG Property And Facility Services Zrt. – immáron NEO Property Services Zrt. – a WING 100 százalékos tulajdonába került, emellett a vállalat belép a lengyel ingatlanpiacra is.

? Miért döntött úgy a WING, hogy külföldön is terjeszkedik?

Stratégiai célkitűzésünk, hogy megvessük a lábunkat a régióban. Ennek első lépéseként tavaly két irodaházat vettünk Szófiában, de további lehetőségeket kerestünk a térség többi országában is, így Lengyelországban, Ausztriában, Csehországban. 2019 októberében azután hatalmas lépést tettünk e tekintetben, ugyanis a WING adásvételi megállapodást írt alá a piacvezető lengyel Echo Investment többségi tulajdonára. Úgy gondoljuk, hogy a lengyel cég eredményeit ötvözve a WING hazai ingatlanpiacon megszerzett egyedülálló szaktudásával és vezető pozíciójával, régiós szinten is meghatározó szereplővé válhatunk.

? Az elmúlt időszakban két olyan üzletágat indított be a WING, amivel korábban nem foglalkozott. Mi volt az, ami a hotel- és lakásfejlesztés melletti döntést megalapozta?

A WING szakmaiságon és precizitáson alapuló működésétől nagyon távol állt a 10 évvel ezelőtti lakóingatlan-piac. Az utóbbi időben azonban változások indultak meg ezen a területen is: a lakóingatlan-piac elkezdett sokkal inkább professzionális alapon működni, így egy hosszasan előkészített stratégiai döntés után elindultunk ezen a területen is, és 2018-ban belevágtunk az első lakóprojektünkbe. A Kassák Residence nevet viselő lakópark építését az Átrium Park mögötti telkünkön kezdtük meg, és azóta további két projekt építése zajlik. A szállodaipar azonban teljesen más terület. A repülőtéri szálloda építése után úgy éreztük, hogy ha létre tudtuk hozni egy nagyon bonyolult jogi és pénzügyi konstrukcióban az egyetlen közvetlen terminálkapcsolattal rendelkező szállodát Budapesten, akkor van értelme továbbmenni, és ennél jóval egyszerűbbnek tűnő hotelfejlesztésekbe is belevágni. Mindemellett ma Magyarországon a turisztikai beruházások piaca nagyon dinamikusan fejlődik, jelentős piaci igény mutatkozik új szállodák iránt. Jelenleg három szállodaprojektünk van folyamatban: az egyik a Wizz Airnek épített szimulátorközpont mellett, a másik kettő pedig a IX. kerületben épül, egy a MüPa közelében, a másik pedig a Groupama Aréna közelében.

Többször is vásároltak régebbi ingatlanokat átalakítási vagy felújítási céllal. A már meglévő épületek átpozicionálása hosszú távon tartható stratégia Budapesten?

Küldetésünknek tekintjük a Magyarország arculatát meghatározó magyar építészeti örökség megőrzését, és hogy új életet adjunk számukra, akár teljes körű funkcióváltás révén. Ezen túlmenően, ha a bekerülési költség versenyképes, és jobb terméket lehet létrehozni, akkor ez mindig jó stratégiának számít. Hasonló megfontolásból vettük meg az Eurocenter bevásárlóközpontot a III. kerületben, amely jól teljesít, és terveink között szerepel az épület felújítása is. Gyakran vásárolunk olyan ingatlanokat, amelyek értéknövekedési potenciált hordoznak; amiket újra tudunk pozicionálni, fel tudunk újítani, vagy át tudunk alakítani, vissza tudjuk állítani őket működő, nyereséget termelő épületekké, amelyek egyúttal jobbá teszik a környezetük életét.

Az MNB kötvényprogramjába be fognak-e szállni, és mire használják majd a forrást?

Benne vagyunk az első minősített cégek között, BBB- értékelést kaptunk, amely tudtommal a legjobb a programban. Az ebből befolyó összeget a regionális terjeszkedési stratégiánkban szándékozunk felhasználni.

2020-tól visszaemelik 27 százalékra az új lakások áfáját. Mennyiben érinti ez a WING projektjeit?

Van olyan lakóprojektünk, amelyiknek nem volt meg az építési engedélye 2018. november 1-je előtt. Úgy gondolom, hogy ha az állományt 50 évente cserélni kell, akkor is több ezer új lakásra van igény évente Magyarországon, és ez a mindenkori adótól független. Mi úgy látjuk, hogy van kereslet a lakások iránt: sok magyar magánszemély gondolja úgy, hogy biztonságban van a pénze egy lakásban.

A válsággal kapcsolatban sok jelet lehet megkülönböztetni, például a német autógyártás visszaesése, a Brexit, a munkaerőpiaci válság stb. Kell-e számolnia ezzel egy jól szervezett cégnek, és ha igen, hogyan?

Természetesen, folyamatosan figyelünk. Néhány hete hallottam egy nagyon bölcs mondatot, miszerint nem egy ciklus van, hanem ezer kisebb. Nagyon nehéz előre látni, hogy a Brexit hatása a londoni irodapiacra kinek lesz jó, vagy az erős dollár milyen hatással van a párizsi szállodapiacra, és hogy mit okoz a buliturizmus a magyar szállodapiacon. Ezerféle megközelítés létezik, amelyek alapján a ciklus nem annyira egyértelmű. Mindig történhet valami váratlanul, de alapvetően most nem várunk a 2008-hoz hasonló válságot. Nagyon sok pozitív trend van, és nagyon sok aggodalomra okot adó hír is. Szerintem a 20 éves működésünknek az egyik legértékesebb tapasztalata a 2008-as válság, mert úgy kerültünk ki belőle, hogy minden hitelt visszafizettünk, minden partnerrel szemben korrekten jártunk el, és épségben megmaradtunk. Ehhez természetesen az alapot a folyamatos jó teljesítmény, a tisztességes emberi magatartás, az elkötelezett hozzáállás és a professzionális munka jelentette akkor is; és ez működésünk alapja ma is.

Kivégzi az Airbnb a hotelpiacot?

BUDAPEST MINT TURISZTIKAI DESZTINÁCIÓ NÉPSZERŰSÉGE ÉS KERESLETE ROBUSZTUS MÓDON NŐTT TOVÁBB AZ ELMÚLT ÉVEKBEN. AZ UTOLSÓ TELJES LEZÁRT PÉNZÜGYI ÉVET VIZSGÁLVA ELMONDHATÓ, HOGY 2018-BAN A BUDAPESTI SZÁLLODÁKBAN ÖSSZESEN MINTEGY 9,3 MILLIÓ VENDÉGÉJSZAKA REALIZÁLÓDOTT, AMI ÖTÉVES HORIZONTON RÉGIÓS ÖSSZEHASONLÍTÁSBAN IS KIEMELKEDŐ, 23 SZÁZALÉKOS NÖVEKEDÉST JELENT A 2014-ES ÉRTÉKHEZ KÉPEST. AZ EGY KIADHATÓ SZOBÁRA JUTÓ SZOBAÁRBEVÉTEL UGYANEZEN IDŐHORIZONTON 60 SZÁZALÉKKAL REKORD ÁRSZINTRE, ÁTLAGOSAN 20 500 FT-RA EMELKEDETT. A HOTEL- ÉS AZ IRODAPIAC LEGFONTOSABB TRENDJEIRŐL NÉMETH RICHÁRDOT, HEGEDŰS ATTILÁT ÉS RÁBAI GYÖRGYÖT, A BDO SZAKÉRTŐIT KÉRDEZTÜK.

Mi épül, hol és miért éppen az? Mik a trendek?

Legfrissebb piaci információk alapján Budapest szállodai kínálata 2023 végéig várhatóan megközelítőleg 5000 és 6500 közötti vendégszobával bővül, ami mintegy 60 projektet jelent (várhatóan a projektek mintegy 50%-a 2020-ban és 2021-ben valósul meg), és kétszer annyi, mint ahány szoba az elmúlt 4 évben megnyitott. A budapesti szállodafejlesztési projektek döntő többsége a szűken vett belvárosi területekre koncentrálódik.

Kategóriájukat tekintve a projektek mintegy 15 százaléka felsőkategóriás vagy egyes esetekben luxus szállodafejlesztés, köztük a legnagyobb nemzetközi szállodaláncok márkái. A legmagasabb fejlesztési volument (60-70%-os teljes részaránnyal) a középkategóriás (mid- és upper-midscale) három- és négycsillagos szállodafejlesztések teszik ki, mely szegmens fejlesztési intenzitása olyan indikáció, amelyből kiolvasható ezen típusú és pozicionálású termékek fejlesztőbarátsága (azaz könnyen érthetőek, átláthatóak), illetve ebben a bővebb középkategóriás szegmensben a kockázati-megtérülési viszonyszámok elfogadható kombinációja jelentkezik.

Szerencsevadászok számára is jövedelmező a hotelpiac, vagy egyre nagyobb a verseny, és csak a profik maradnak fenn?

Az értékelői konszenzus szerint a budapesti szállodapiacon jellemző megtérülési ráták átlagosan 6 és 8 százalék közöttiek, de ezek mértéke természetszerűleg erősen függ olyan tényezőktől, mint lokáció, üzemeltetési konstrukció (pl. professzionális, brandhez kapcsolódó üzemeltetés, esetleg bérleti szerződés), a tranzakció és fejlesztés speciális körülményei, továbbá a termékkoncepció egyedisége. Fontos megállapítás és korlátozó tényező az iparági átlag yield tekintetében, hogy más kereskedelmi ingatlankategóriával összevetve csak alacsony számú és sok esetben a publikum felé csak korlátozottan transzparens tranzakció jellemzi a piacot. 2019 első félévében a teljes magyarországi kereskedelmi befektetési piac mintegy 16 százalékát tették ki a szállodai tranzakciók. Ez néhány tranzakciót jelent, azaz számosságban korlátozott, viszont aránylag nagy egy tranzakcióra eső befektetési összegről beszélhetünk. A szállodai szektort továbbra is a fejlesztési aktivitás jellemzi, de a tranzakciókhoz hasonlóan a fejlesztési piacon sem alakult ki konzisztens – piaci átlag alapú – fejlesztői hozamszint.

Hibrid és alternatív megoldások terjednek már?

A hibrid szálláshelytípus a hotelek és hostelek termék- és szolgáltatási struktúráját egy helyen kínáló szállásegység. Budapesten az első hibrid termék a Meininger Budapest Great Market Hall, mely 2019 tavaszán nyitott meg, további három (Netizen Budapest Centre, A&O Hostel és Jo&Joe) várhatóan a következő két évben kezdi meg működését. A budapesti aparthotel szereplők száma egyelőre korlátozott (6-7 minőségi szálláshely), ezek többsége belvárosi lokációjú, a Nagykörút mentén helyezkedik el. A „dual/multi-brand", „kombó" hotel koncepció egyre nagyobb nemzetközi népszerűségnek örvend. Összességében elmondható, hogy Budapest mint piac nyitott, és adottságait tekintve alkalmas alternatív/újvonalas ingatlanberuházások fogadására, amit a közelmúlt és a jelenlegi fejlesztési cső is alátámaszt megvalósult és megvalósulni látszó példákkal.

Milyen most az Airbnb és a hotelek kapcsolata? A háttérben megy a szabályozási harc?

A jelenleginél szigorúbb szabályozás mellett szól, hogy az Airbnb keretein belül lehetőség van olyan kínálat kialakítására, amely közelebb áll a szállodákhoz, mint a magánszállásokhoz. Az egyenlő piaci verseny megteremtéséért való harc mellett a nemzetközi kulcs-szállodavállalatok aktivitásából egyértelműen kiolvasható, hogy nagy potenciállal rendelkezőnek és izgalmas piacnak tartják a nem hotelekhez kapcsolódó szállásszolgáltatási piacot. A Marriott belépése a „sharing-economy" piacra 2018 elején például komoly nyomást gyakorolt a versenytársakra.

Mik lehetnek a szálláshely-szolgáltatásra terhelt, január 1-jével bevezetésre kerülő áfa csökkentésének következményei?

2020 januárjától a kereskedelmi szálláshelyek szobaértékesítését 18 helyett csupán 5 százalékos áfa terheli, ez az intézkedés hozzájárul a szolgáltatók jövedelmezőségének javításához, továbbá helyreállhat az eltérő áfarezsim miatt torzult szoba-vendéglátás bevételi megoszlás. A legfontosabb kérdés ugyanakkor a magyar szállodai piacon továbbra is az, hogy a hazai és nemzetközi kereslet volumen- és árnövekedése ellensúlyozni tudja-e a működési (bér, energia, árubeszerzés) és felújítási költségek egyre feszítőbb emelkedését. A közeljövőt tekintve a jövedelmezőség javításának esélyeit több tényező is rontja, például az elkerülhetetlen béremelés (akár további 30-40%-os a következő években), továbbá az energia és általános üzemeltetési költségek ugyancsak infláció feletti ütemben történő növekedése.

Áttérve az irodapiacra, van-e tartalék a bérleti díjakban?

A jelenlegi bérletidíj-színvonal a 2008-as, válságot megelőző évet (euró) reálértéken szinte alig haladja meg, hozzávetőlegesen évi 1,5-1,9 százalékos nominális felértékelődés mutatható ki, de a bérbe vett budapesti irodai állomány mérete az akkorinak közel dupláját (3,4 millió m²-t) teszi ki. A következő néhány évre közel 25 százalékos állománynövekedés és az igen alacsony (kb. 6%) kihasználatlansági ráta fennmaradása prognosztizálható. Összességében a piac megduplázódott, bár az új fejlesztések esetében érzékelhető a bérleti díjak emelkedése, mégis a reál bérleti árszínvonal maradt, illetve lassabban növekedett. Mindezek következtében úgy látjuk, hogy a további bérletidíj-korrekciónak (növekedésnek) a piacra lépő új termékek esetében érvényesülnie kell.

Mi a jövő slágere, mi lesz a legjobb ingatlanbefektetés a közeljövőben?

Természetes, hogy ez nagyságrend kérdése is, de a jövőbeni igényeket kielégítő olyan ingatlantípusok, melyek még talán nem is léteznek. Jelenleg például egyes piacokon a közösségi irodák (co-working office) ugrásszerű fejlődése zajlik (Magyarországon is számos szép példája van ennek az ingatlantípusnak), ez tipikusan a kreatív, rugalmas, könnyű kapcsolatteremtést lehetővé tevő munkavégzés XXI. századi helyszíne. A jövő legjobb ingatlanbefektetése az olyan innováció és gondolkodás, mely az adott társadalmi-gazdasági környezet igényeire-kérdéseire nyújt modern választ, például az átalakuló közlekedési formák, vásárlási szokások, klímavédelem, kikapcsolódási lehetőségek kapcsán.

Pados Gergely

TELJES LEFEDETTSÉG

A hazai ingatlan-tanácsadói piac egyik legnagyobb szereplője a Cushman & Wakefield, melynek vezetője 2013 óta Pados Gergely. Az ügynökség összesen hét üzletágban nyújt szolgáltatást, a klasszikus kereskedelmiingatlan-bérbeadás mellett bevételének jelentős része tőkepiaci tranzakciókból, az értékbecslési üzletág munkájából, valamint ingatlanüzemeltetési megbízásokból és projektmenedzsmentből származik. A cég budapesti irodáját 1993-ban alapították.

A tavalyi év után a Cushman & Wakefield idén is aktív szereplője volt a piacnak. Február végén jelentették be, hogy a WING Zrt. részben őket bízta meg a Telekom-székház szomszédságában épülő 40 ezer négyzetméteres Liberty Irodaház bérbeadásával. Bár kisebb projekt, de májusban ők nyerték el a mosonmagyaróvári APC Invest tulajdonában lévő Galéria Center kiskereskedelmi park kizárólagos bérbeadásának jogát. Szintén ők képviselték az Atenort a Váci Greens „F" épületében történő 4000 négyzetméteres bérbeadás során. A 26 ezer négyzetméteres, Széchenyi téri Roosevelt irodaház OTP Ingatlanbefektetési Alapnak történő értékesítésekor pedig a müncheni székhelyű GLL Real Estate Partnerst mint eladót képviselte a cég.

Pázmány Balázs

NYOMJA A VÁSÁRLÁS TERHE

Az egyik legjelentősebb hazai befektetővé nőtte ki magát az Erste Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap, amelynek nettó eszközértéke 2019 első félévének végére elérte az 531 milliárd forintot, amiből közel 242 milliárd forintot tett ki az ingatlan. Az Alap igazgatóságának elnöke Pázmány Balázs.

Az Erste Nyíltvégű Ingatlan Befektetési Alap vagyonát leginkább irodákba és más kereskedelmi ingatlanokba fekteti, melyeket stabil partnerekkel, hosszú távra kötött bérleti szerződések által hasznosít. A vagyon mintegy 46 százalékát kitevő ingatlanok mellett az Alap pénzeszközökben, bankbetétben és különböző értékpapírokban tartja a pénzét.

Idén májusban az Erste Ingatlanalap megállapodott a Futureal-csoporttal a Váci úti irodafolyosón megépült Advance Tower irodaház megvásárlásáról. A tranzakció során a komplexum első ütemét vásárolta meg az ingatlanalap, a második fázis pedig határidős ügylet keretében kerülhet a portfóliójába. Az alapnak emellett a Market Central Ferihegy melletti Quadrum irodaház, a Mill Park irodakomplexum, a Promenade Gardens és a Vision Towers északi és déli tornyának épülete is a tulajdonában van.

Ratatics Péter

ÁLMOT ÉPÍT

A MOL-csoport teljes magyarországi operatív működéséért felelős ügyvezető igazgatója. A budapesti Corvinus Egyetemen végzett közgazdászként 2006-ban. MOL-csoportos pályafutását a Gázkereskedelem és Üzletfejlesztés szervezet szakértőjeként kezdte, majd 2009-től a MOL-csoport Menedzsment Támogatás szervezetet vezette. 2009 és 2010 között a Szervezettervezés és Folyamatmenedzsment szervezet, majd 2010–2011-ben a Törzskar vezetője volt. 2011 májusától a MOL-csoport Társasági Támogatás igazgatója volt, és ebben a pozíciójában felelt a HR szervezetért is. 2011 júniusától az INA Igazgatóságának tagja, 2011-től az FGSZ Zrt. Felügyelőbizottságának elnökhelyettese, és 2017 januárjától az OT Vagyonkezelő Zrt. Felügyelőbizottságának tagja. 2015-től 2016. november 30-ig a Csoportszintű Társasági Támogatás ügyvezető igazgatójaként a csoportszintű beszerzés, beruházás és kommunikáció területekért felelt.

Három évvel ezelőtt, 2016-ban merült fel a MOL-nál egy új székház építése. A helyszín kiválasztását és a tervezést követően tavaly októberben rakták le az alapkövét a Kopaszigát mellé tervezett 120 méter magas épületnek, amely a 2022-es átadást követően 2500 munkavállalónak ad majd helyet.

Reicher Péter

ÚJ FORRADALOM ZAJLIK

Okleveles építőmérnök, jogi szakokleveles mérnök, a GRAPHISOFT SE régió igazgatója. Korábban – többek között – az SAP, a Xerox, valamint a HP államigazgatási területért felelős vezetőjeként dolgozott, majd a magyar tulajdonú energetikai vállalat, az ELMIB Innovatív Zrt. ügyvezető igazgatója volt. 2012-től a GRAPHISOFT Magyarországért felelős vezetője. Feladata a magyarországi piaci pozíciók kiépítése és fejlesztése, továbbá a GRAPHISOFT és a Nemetschek-csoport építőipart támogató termékeinek bevezetése a magyar piacra. Nemzetközi feladata a GRAPHISOFT szlovákiai és romániai tevékenységének az irányítása.

A magyar központú GRAPHISOFT kilépett az építészszoftver-piacról, amikor stratégiá-

ját 2015-től kiterjesztette a teljes építőipari folyamatokat lefedő szoftverekre, ezért a vállalat új termék- és szolgáltatási kínálata lehetővé teszi a magyar építőipari folyamatok teljes digitalizációját. A cég nevéhez fűződik a világ első BIM (Building Information Modelling) szoftvere, az építészeti tervező ARCHICAD kifejlesztése, amelyet ma már további tervező- és folyamatellenőrző eszközök egészítenek ki.

Rudolf Riedl

KOMPLEX TERVEZÉS

A Strabag Real Estate magyarországi ingatlanfejlesztési divíziójának ügyvezető igazgatója. A cég korábban Raiffeisen Evolution (RE) elnevezéssel működött, ahol Rudolf Riedl szintén a magyarországi ügyvezetői pozíciót töltötte be. Ezt megelőzően dolgozott a Strabag SE magyarországi ingatlanfejlesztési divíziójának ügyvezető igazgatójaként, olyan beruházások kötődnek hozzá, mint az Asia Center kereskedelmi központ és a budaörsi Budapark üzleti park.

A Strabag RE elődjéhez és anyavállalatához hasonlóan több országban van jelen. Magyarországon, illetve a kelet-közép-európai régióban leginkább irodaházak fejlesztésével foglalkoznak, de lakó- és szállodaprojektek is szerepelnek a portfóliójukban. A korábbi név alatt a hazai piacon két jelentős, a Rumbach Center, valamint a Residence 1 és 2 irodaházak fejlesztésével foglalkoztak, melyek összesített területe 26 ezer négyzetméter. 2017-től a vállalat új neve alatt olyan folyamatban lévő projektek szerepelnek, mint a K27 Kerepesi Business Center, amely egy 2,3 hektáros telken mintegy 30 ezer négyzetméter irodaterülettel, valamint hotel- és lakóingatlan-funkcióval üzemelhet majd.

Folyamatosan a csúcson vagyunk, csak mindig másik csúcson

CSÖKKENŐ HOZAMOK, EMELKEDŐ BÉRLETI DÍJAK, ERŐS BÉRBEADÓI PIAC, KOMPLEX FEJLESZTÉSEK ÉS OLYAN BEFEKTETŐK, AKIK EDDIG MÉG NEM MERÉSZKEDTEK BE A MAGYAR PIACRA. TÖBBEK KÖZÖTT EZEK JELLEMZIK MOST A HAZAI IRODAPIACOT – MINDEZEKRŐL SALAMON ADORJÁNNAL, AZ ESTON INTERNATIONAL VEZÉRIGAZGATÓJÁVAL BESZÉLGETTÜNK.

? A tavalyi év egyértelműen a hazai ingatlanpiac csúcsévei közé tartozott. Hogyan látja az ideit?

Folyamatosan a csúcson vagyunk, csak mindig másik csúcson. Tavaly nagyon erős volt a befektetési volumen, közel 2 milliárd euró, idén ez a rekord nem fog megdőlni, leginkább a termékhiányból fakadóan. Az első fél év alatt félmilliárd eurónál kevesebb volt ez az összeg, ami a harmadik negyedévre 900 millióra növekedhet, de nem gondolom, hogy az év végi hajrával ezt meg lehetne duplázni. Ebben az évben inkább a hozamokban vagyunk a csúcson, a korábbi évekhez képest egyelőre legalábbis. Jövőre ez még változhat, regionális kitekintésben még van tere a hozamok enyhe csökkenésének. A CBD jelenti a bázist, amihez képest mindennek van egy 50-150 bázispontos felára.

? Itthon nagyon dominánsak a hazai befektetők. A nemzetközi befektetők részéről van kereslet ezen az árszinten?

Most árulunk egy portfóliót 100 millió euró feletti értéken, ami alapvetően irodaházakból áll, és azt látjuk, hogy nagyon sok olyan befektető vizsgálja, akik eddig nem voltak a magyar piacon. Többen érdeklődnek, mint ahányan vásárolnak, de nagyon sok olyan cégnél már rajta van Magyarország a befektetési radaron, amelyek eddig csak megfigyeltek. A magyar alapoknál az lesz a nagy kérdés, hogy a szuper állampapír miatt mennyi tőke fog kiáramlani, és az általuk kínált mostani piaci hozamszint mennyire lesz vonzó a befektetők számára. A Váci úti irodafolyosó ma már láthatóan 6 százalék alatt van, a korábbi tranzakciók – mint az Advance Tower vagy a White House – körülbelül ezen a szinten cseréltek gazdát, azóta viszont folyamatos volt a hozamnyomás, így ebben a lokációban is már biztosan 5-össel kezdődnek a hozamok.

? Bérlői szempontból az egyik legfontosabb különbség az egyes irodaházak között, hogy az alkalmazottak hogyan tudják megközelíteni tömegközlekedéssel az épületet. Ebben Dél-Buda bizonyos részei hátrányosabb helyzetben lehetnek, azokon a területeken, ahol például nincs metró. Ez mekkora árkülönbséget jelenthet?

Ha új építésű projektről van szó, akkor a kivitelezési költség olyan erős szemponttá kezd válni, ami a telekárban és a lokációban lévő különbségeket kezdi eltüntetni. A 14,5-15 eurós bérleti díj az alapszint, ha ennél kevesebb lenne, nem jönne ki a matek, attól függetlenül, hogy hol van az épület. Dél-Budán jelen pillanatban két jól tervezett nagy fejlesztés van, ezek között nem látunk szignifikáns árazási különbséget. Az egyiknek van metrója, a másiknak nincs, de az utóbbi is tud az épített környezetében olyan extrát nyújtani a bérlőnek, ami indokolja a hasonló árazást. Viszont, ha egy délbudai, kevésbé koncepcionális területre építene valaki irodaházat, például egy beékelődő telekre, azt vélhetően akkor lehetne bérbe adni, amikor a nagyoknak már nincs szignifikáns kínálatuk arra az átadási időszakra. Azt is látjuk, hogy a városközpont jellegű projektek egyre sikeresebbek, a fejlesztők is inkább ebbe az irányba mennek, próbálnak minél nagyobb telket vásárolni. Sőt, egyre több irodafejlesztő épít már lakásokat is.

? Van egy listájuk azokról a cégekről, amelyek nagy alapterületen bármikor költöznének?

Nagyon sok olyan ügyfelünk van, akik egy meglévő irodaházban bérelnek, néhány éven belül lejár a bérleti szerződésük, de már előre gondolkoznak, megkeresik a bérbeadójukat, aki azt mondja, hogy nem ad ajánlatot, mert a házban van olyan bérlő, aki növekedni sze-

retne, és annak már odaadta az ő területét. Volt olyan ügyfelünk, ahol annyira lassú volt a döntéshozatali mechanizmus, hogy mire az általa kiválasztott irodát az anyacégével jóvá tudta hagyatni – ahol egyébként a kereskedelmi feltételekben már megállapodtak –, kiadták másnak. Aki 2-3 évre előre gondolkodik, és jövőbeli épülő házra is szerződne, az értelemszerűen nincs ekkora bajban. Ma egy székháztendernél a bérleti díjak különbségei alacsonyabbak, és a kivitelezési költség mindenkinek ugyanannyi, ha a feje tetejére áll, akkor is. A fejlesztés drágább, másfelől a kapacitáshiány miatt a kivitelezési időszak is hosszabb. Korábban egy bérleti szerződésben teljesen rendben volt, hogy amennyiben a bérbeadó hibájából történik csúszás, akkor kártérítést fizet a bérlőnek. Egy bizonyos időszak után jelenleg is van ilyen, de most már van átmeneti időszak, amire a bérlő nem tud érvényesíteni semmilyen kártérítést vagy kötbért.

? Mire számít a jövőben? Csúcson vagyunk? Maradunk? Elkezdődik a visszaesés/korrigálás?

Azt látom, hogy a magyarok nincsenek hozzászokva ahhoz, hogy sokáig jó időszak van, automatikusan az a feltételezés, hogy nem tarthat ennyi ideig. A 2008-as nagyon extrém visszaesés volt, ezen szocializálódott az ingatlanpiac szenior menedzsmentje. Egy gazdasági ciklus általában 20-40 éves, így ilyen rövid időn belül még egy ekkora visszaesés statisztikailag nem várható. A 2008 utáni 4-5 évből következik, hogy aki ma aktív és vezető szerepben van az ingatlanpiacon, az átélte ezt az időszakot, tehát megvan a tudása és tapasztalata az alkalmazkodásra. Van olyan ügyfelünk, ahol létezik A és B szcenárió, vagyis gondolnak arra, hogy mi történik akkor, ha helyzet van. Vizsgálják, hogy mennyivel alacsonyabb bérbeadottságon vagy bérleti díjon fenntartható a portfólió, illetve a finanszírozást és a befektetői kapcsolatokat.

? Budapesten hol fogjuk először látni a válság jeleit – ha lesz?

Szerintem Magyarországon a baj kívülről fog jönni, ha a német gazdaság recesszióba kerülne, az nagyon hamar begyűrűzne hozzánk is. Szerintem egyértelműen a keresleti oldal gyengülésében láthatnánk az első jeleket. Bérlői oldalról nem lenne annyi iroda-, raktárigény, ezt követően nem akarnánk vagy nem tudnánk olyan bérleti díjakat fizetni, mint korábban, amitől az épületek kihasználtsága, cash-flow-ja elkezdene zsugorodni, és ez változatlan hozamszint mellett is már értékcsökkenést eredményezne. Ha a befektetői bizalom csökkenne Európában, akkor kevesebb befektető lenne, vagy magasabb hozamelvárásokkal jönnének, ami szintén árcsökkentő tényező, ezek alapvetően összeadódnak. A fő probléma az, ha nincs használója egy épületnek. Felmehetnek a hozamszintek, ami árcsökkenést eredményez, de amíg bent van a bérlő, és fizeti a bérleti díjat, addig a banki adósságszolgálatot bírja az épület.

Salamon Adorján

MÁR 25 ÉVE A MAGYAR PIAC TANÁCSADÓJA

Az ESTON International vezérigazgatója már több mint húsz éve, 2015-től kizárólagos tulajdonos, miután megvásárolta a WING által tulajdonolt ESTON-részvényeket. A tanácsadócég 25 éves fennállása óta a magyar kereskedelmi-ingatlan-piac egyik legjelentősebb szereplőjévé nőtte ki magát.

A többek között 300 ezer négyzetmétert meghaladó irodaterület üzemeltetésével, valamint 40 ezer négyzetméternyi irodaépítési projekt menedzselésével foglalkozó ESTON International az elmúlt években olyan „A" kategóriás új irodaházak üzemeltetését nyerte meg, mint a HillSide Offices vagy az Advance Tower. Emellett egy majdnem 60 ezer négyzetméteres logisztikai portfóliót kezelnek, valamint több irodaháznak a teljes átépítését, a közösségi terek megújítását, gépészeti felújításait végzik, de hozzájuk köthető az East-West Business Center bérbeadása is. A cég idén közreműködött egy gyógyszerfejlesztéssel foglalkozó, továbbá egy hegesztő- és vágóberendezéseket, valamint hegesztőanyagokat gyártó vállalat új irodáinak kiválasztásában. Az ingatlanközvetítés, valamint irodakialakítás és projektmenedzsment területek mellett aktív szereplők az értékbecslésben is, 2018 januárjától a tanácsadócég lett a Graphisoft Park hivatalos értékbecslője.

Scheer Sándor

AKI MEGVALÓSÍT

A Market Építő Zrt. alapító-tulajdonosa, a tavasszal megalakult Lakás- és Ingatlanpiaci Tanácsadó Testület elnöke. Pályafutása kezdetén, 1989-től az első hazai építőipari magánvállalatnál, a Novolit Építőipari Rt.-nél kezdett dolgozni, 1993-tól a Herkules Építő Rt. termelési igazgatója volt, majd három évvel később egy barátjával megalapította saját cégét, a Market Építő Zrt.-t.

A Market Építő Zrt. a magyar építőipar, illetve a magasépítési szektor meghatározó szereplője, az általuk épített több mint 600 ingatlan között raktárak, logisztikai központok, sportlétesítmények, lakások, szállodák, irodaházak egyaránt megtalálhatók. A már elkészült munkáik közé tartozik a tavaly átadott ibis Styles Budapest Airport Hotel, az Alagút mellett megépült Clark Hotel, a Telekom új székháza, a belvárosi Párisi Udvarban megvalósult Párisi Udvar Hotel Budapest vagy a HillSide Offices irodaház. A legnagyobb volumenű beruházásuk azonban a Kopaszi-gátnál elindított BudaPart vegyes funkciójú fejlesztés, ahol tíz év alatt számos lakóépület, irodaház és kiskereskedelmi egység épül fel, 30 ezer embernek adva lakó- vagy munkahelyet. A fejlesztés első ütemének lakásaiba idén ősszel elkezdtek beköltözni a lakók, és hamarosan az első irodaházak is elkészülnek.

Székely Ádám

NAGY TERVEI VANNAK A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSNAK

Az InfoGroup Magyarország egyik legjelentősebb családi tulajdonú ingatlanfejlesztő és befektető cégcsoportja. A közel három évtizedes családi vállalkozás mára túl van az első generációváltáson, 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, aki egyben az Ingatlanfejlesztői Kerekasztal Egyesület (IFK) alelnöke.

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

Az InfoGroup legismertebb budapesti beruházása a Bartók Udvar, melynek 14 500 négyzetméteres első üteme „A" és „B" kategóriás irodaterületet, valamint kereskedelmi és raktárterületet foglal magában. A projekt folytatása a Bartók Udvar II., melyet 2019 októberében adtak át. A cég projektjei közé tartozik még az ország különböző városaiban több logisztikai csarnok és ipari park is.

Takács Ernő

A FEJLESZTŐK ELNÖKE

Dr. Takács Ernő a budapesti Államigazgatási Főiskolán végzett igazgatásszervezőként és szakigazgatás-szervezőként, majd a pécsi Janus Pannonius Tudományegyetemen doktorált jogászként. A magyar ingatlanszektor elismert szakértője, aki a modern ingatlanpiac elindulása óta dolgozik a területen. Korábban a Mammut Üzletház Zrt. jogi igazgatója volt, majd a Talentis Programiroda igazgatója, azt követően pedig közel tíz éven keresztül a Talentis Group Zrt. vezérigazgatója. 2013-tól az Ingatlanfejlesztői Kerekasztal Egyesület (IFK) elnöke.

A 2009-ben alakult Ingatlanfejlesztői Kerekasztal Egyesület Magyarország 19, nemzetközileg is elismert, vezető ingatlanfejlesztő vállalatának közös érdekképviseleti szervezete. Célja,

hogy a magyarországi ingatlanfejlesztéseket világos szabályrendszer alapján, a funkcionalitás szempontjainak szem előtt tartásával, esztétikusan és gazdaságosan lehessen megvalósítani a tulajdonosok, a felhasználók és az épített környezet használói érdekében. A szervezet tagjai által megvalósított összes projekt együttes alapterülete eléri a 3,8 millió négyzetmétert és a 2656 milliárd forintot. A szakember a WING iroda- és szállodaportfólióért felelős vezérigazgató-helyettese.

Tatár Tibor

ÚJ VÁROSRÉSZEKET FEJLESZT

A Futureal Magyarország egyik legaktívabb kereskedelmiingatlan-fejlesztőjeként idén is grandiózus projekteken dolgozik. A cég vezérigazgatója Tatár Tibor, aki 2004-ben csatlakozott a Futureal Csoporthoz, majd 2005-ben lett a Futureal Development Zrt. vezérigazgatója. A cégcsoport kereskedelmi és irodafejlesztési tevékenységeit azóta irányítja.

2018 harmadik negyedévében átadták a Futureal fejlesztésében megvalósult 11 900 négyzetméter alapterületű Advance Tower I. irodaházat, 2019 harmadik negyedévére pedig a második ütemben megvalósuló, 7600 négyzetméteres Advance Tower II. is elkészült. Májusban a Futureal-csoport megállapodott az Erste Ingatlan Alappal az Advance Tower értékesítéséről, ami a hazai piacon elsőként tulajdonost cserélő WELL-előminősítésű irodaépület volt.

Emellett az utolsó simításokat végzik a Budapest ONE irodaház első ütemén, de a Corvin Technology Park irodaházban is végéhez közeledik az építkezés. Ez utóbbi fejlesztéssel 100 ezer négyzetméterre növekszik a Corvin irodák összes bérbe adható területe. Idén szeptemberre szerkezetkész állapotba került Buda legnagyobb bevásárlóközpontja, az Etele Plaza is, ahova a fejlesztő a 2020. őszi átadást követően napi 50 ezer látogatót vár.

Tiborcz István

NÖVEKVŐ BIRODALOM

A BDPST Zrt. tulajdonosa, a cég további leányvállalataival együtt számos ingatlanvásárlás, ezek folyamatos felújítása, modernizálása köthető a nevéhez. A leányvállalatok ingatlanportfóliója jellemzően a turisztikai szektorba tartozó létesítményekből tevődik össze, főleg kastélyok adásvételében voltak aktívak.

Tavaly év végén a BDPST Zrt. stratégiai befektetőként megvásárolta a Konzum PE Magántőkealap 20,59 százalékos részvénycsomagját az Appeninn Holdingban, melynek célja a Konzum-csoport és a BDPST Group közötti együttműködés erősítése az ingatlanbefektetés, az ingatlanfejlesztés és -üzemeltetés területén.

Idén márciusban a társaság megvásárolta a Szabadság téren található, részben műemléki védettség alatt álló Adria-palotát, amelyben a felújítás után üzlethelyiségeket, lakásokat és irodákat hoznának létre. Szintén a társaság tulajdonában van a Pesti Vigadó melletti Mahart-ház, aminek komplex felújítására, a

Futura-házat is magába foglaló épülettömbbel együtt, áprilisban kapták meg az engedélyt. A cégcsoport középtávú céljai közt a külföldi terjeszkedés is szerepel, elsősorban a környező országok műemléki védelem alatt álló, de hosszú ideje kihasználatlan, leromlott épületeinek felújítására fókuszálva.

Tim Hulzebos

ERŐS ÉVET ZÁR

A Colliers International magyarországi irodájának ügyvezető igazgatója, több mint 20 éves ingatlanpiaci tapasztalattal rendelkezik. 1995 óta él Budapesten, dolgozott a DTZ Hungary regionális vezetőjeként, valamint az ING ingatlanfejlesztési igazgatójaként. 2010-ben választották meg a jelenlegi posztjára, a szakember nevéhez köthető a 2009-ben megnyitott 46 ezer négyzetméteres Allee bevásárlóközpont fejlesztése és bérbeadása.

A cég 1992-ben kezdte meg működését Magyarországon. Tavaly év végén a Colliers képviselte az eladót abban a tranzakcióban, melyben a CA Immo értékesítette az Indotek Group számára a 16 500 négyzetméteres győri Dunacenter bevásárlóközpontot. Részben szintén a Colliers képviselte a bérbeadót egy 21 ezer négyzetméteres Váci úti irodafolyosón épülő irodaháznál, de ők képviselték a Metro Propertiest is abban a tranzakcióban, melyben Magyarországon, Csehországban és Lengyelországban 11 Cash & Carry üzlet cserélt gazdát. Végül szeptemberben az M7 lezárta Central European Real Estate Fund I Magyarországon található öt logisztikai parkból álló portfóliójának értékesítését, amiben az M7 képviseletét ugyancsak a Colliers látta el.

Tom Lisiecki

RÉGIÓS SZAKÉRTŐ

Idén tavasszal jelentette be a TriGranit, hogy a vállalat vezérigazgatói pozícióját Tom Lisiecki veszi át. A szakember 17 éves ingatlanpiaci tapasztalattal rendelkezik, a korábbi években különböző ingatlanfejlesztői vállalatoknál dolgozott. 2004-ben, miután a Torontói Egyetemen közgazdasági és pénzügyi egyetemi diplomáját megszerezte, csatlakozott a TriGranit lengyelországi csapatához. Kezdetben Katowicében a Dębowe Tarasy lakóépület kereskedelmi igazgatójaként dolgozott, majd 2007-ben kinevezték a krakkói B4B irodaprojekt fejlesztési igazgatójává. 2008-tól a cég lengyelországi országigazgatója, de befektetési vezérigazgató-helyettesként, valamint lengyelországi működésért felelős igazgatóként is tevékenykedett, aminek során az akkori összes TriGranit projektben részt vett. A budapesti kinevezést megelőzően két évet a CityCon stockholmi csapatánál fejlesztési vezérigazgató-helyettes pozícióban dolgozott. Tom Lisiecki az Urban Land Institute tagja.

A TriGranit neve az utóbbi időben leginkább a Millennium Gardens tízemeletes irodaházfejlesztéssel kapcsolódott össze, amivel tavaly elnyerték „Az év koncepciója 2018" díjat. A 2020-as átadást követően az irodaház 37 ezer négyzetméternyi bérbe adható területtel várja majd a bérlőket.

Ungár Anna

JÖNNEK AZ ÚJ PROJEKTEK

A BÉT-en jegyzett BIF (Budapesti Ingatlan Hasznosítási és Fejlesztési) Nyrt. a magyar ingatlanpiac meghatározó szereplője, mely több fejlesztést is végez. Igazgatótanácsának elnöke dr. Ungár Anna. A cég jövedelemtermelő ingatlanjait elsősorban iroda- és parkolóházak adják, az utóbbi időben azonban a lakás- és hotelfejlesztés is egyre hangsúlyosabbá vált. A BIF 2017 végén megkapta a szabályozott ingatlanbefektetési társaság (SZIT) előszobájának számító SZIE státuszt, míg tavaly december 31-től SZIT vállalkozási formára váltott.

A cég már tavaly jelentős bevételnövekedést ért el, de a következő évekre is ambiciózus fejlesztési terveik vannak. Ennek részeként 2022 második felére készülhet el a Bajcsy-Zsilinszky útra néző 26 600 négyzetméternyi iroda és 13 400 négyzetméternyi parkoló, míg az Andrássy út 80–82. szám alatti épületbe 96 szobás butikhotelt, az Attila úti projektjébe pedig loftlakásokat terveznek. Emellett tervben van a Városmajor Irodaház felújítása és bővítése, a Vigadó Palota irodaház tetőszintjén egy skybar és konferenciaterem fejlesztése, a Fenyőharaszt Kastélyszálló wellness részlegének teljes körű felújítása és a III. kerületi Harsánylejtő Projekt, ami a cég legnagyobb lakóingatlan-fejlesztése.

VGP BUILDING TOMORROW TODAY

VGP Hungary
Kálvária u. 55
9024 Győr / Hungary
www.vgpparks.eu
Balogh László
+36 30 543 9966
laszlo.balogh@vgpparks.eu

Kövess minket

Családi tulajdonban lévő, tőzsdén jegyzett és páneurópai

Magas minőségi követelményeknek megfelelő logisztikai és könnyűipari célú ingatlanok fejlesztésével, kezelésével és tulajdonlásával foglalkozó, vezető páneurópai vállalat vagyunk. Teljes mértékben integrált üzleti modellt működtetünk az értéklánc egésze alatt megmutatkozó képességekkel és sokéves szakértelemmel a fölterület felvásárlásától kezdve a fejlesztésen át az eszköz- és az ingatlankezelésig. Építőipari gyökerekkel rendelkező vállalkozásként ma stratégiai fókuszunkat áthelyeztük a több bérlőt kiszolgáló, nagy méretű ipari parkok fejlesztésére. Családi tulajdonban lévő, 12 európai országban működő vállalkozás vagyunk.

A magyarországi ingatlanjainkkal kapcsolatos információkat a www.vgpparks.eu/hu oldalon találja

Itt indulhat be igazán a budapesti irodapiac

A KÜLFÖLDÖN AKTÍVABB TRIGRANIT TOVÁBBRA IS VONZÓNAK TARTJA ÜZLETILEG A MAGYAR INGATLANPIACOT. TOMASZ LISIECKI, A VÁLLALAT FÉL ÉVE KINEVEZETT ÚJ VEZÉRIGAZGATÓJA SZERINT BŐVEN VAN MÉG FEJLESZTÉSI LEHETŐSÉG A BUDAPESTI IRODAPIACON, AKÁR MEGHATÁROZÓ SZEREPHEZ JUTHAT DÉL-PEST, BENNE A FŐÚTÓÉRNEK SZÁMÍTÓ SOROKSÁRI ÚT IS.

? Tudjuk, hogy rendkívül elfoglalt, mióta idén áprilisban a TriGranit vezérigazgatója lett. Ennek szerintem két oka lehet: vagy átgondolják a teljes magyarországi stratégiát, vagy új projektet készítenek elő, és ezért van „csend" mostanában a cég körül. Melyik megérzésem helyes?

A második, de csak részben, illetve van egy harmadik ok is, ez pedig a már futó nagy budapesti beruházásunk, a Millennium Gardens irodaház építése, de erről majd később. Ami a magyarországi stratégiánkat illeti, továbbra is ígéretesnek és üzletileg hosszú távon vonzónak tartjuk a magyar piacot, nagy potenciált látunk benne, tehát nincs szó stratégiai váltásról vagy hangsúlyeltolódásról. Ami az új projekteket illeti, Magyarországon intenzíven keressük a nagyobb fejlesztésekre alkalmas területeket, míg a régióban több irodaház fejlesztésén is dolgozunk.

? Talán már meg is vették a kiszemelt telket Budapesten?

Még nem, de folyamatosan keressük a megfelelőt, több opciót is vizsgálunk.

? Külföldi fejlesztéseket is említett. Milyen projekteken dolgoznak jelenleg?

Az egyik aktuális projektünk, a krakkói Bonarka for Business irodakomplexum, ahol idén adtuk át a 8., H épületet, immár összesen 75 000 m² bérbe adható irodaterületet kínálva bérlőinknek. Itt még két irodaépület, az I és a J, egyenként 10 000 m²-es irodaterület fejlesztésén dolgozunk. Az I épületet várhatóan már idén elindítjuk. A másik aktuális projektünk a katowicei Silesia for Business irodaház első, mintegy 26 000 m² bérbe adható területet kínáló üteme, melynek munkálatait hamarosan elkezdjük, és terveink szerint az első bérlők 2021-ben vehetik át az irodaházat. Mindkét projekt jól tükrözi a TriGranit több mint két évtizedes gyakorlatát, miszerint általában nagyméretű telkeket vásárolunk, ahol több szakaszban multifunkcionális beruházásokat valósítunk meg. Ezáltal nem csupán mintegy várost építünk a városban, hanem alkalmazkodni tudunk a piaci kereslethez is, tehát akkor jelenünk meg a nagy irodapark újabb elemével, amikor arra igény mutatkozik a piacon.

? Tegyük fel, hogy egy több ezer négyzetméternyi, egybefüggő irodaterületet kereső cég képviselője vagyok! Mi a legfőbb, valóban egyedi előny, amit felajánlana, például a Millennium Gardensben?

Bármilyen triviális, de magát a lokációt. Közvetlen Duna-part, kiváló közlekedési kapcsolat, nagy mélygarázs, számos szolgáltatás az épületben és a közvetlen közelben, és persze a jól variálható belső terek a 37 000 négyzetméternyi bérbe adható területen belül. Mindez kiegészülve a 21. századi irodakialakítási lehetőségekkel és a környezettudatos üzemeltetéssel. A projekt egyediségét adja a szintén a TriGranit által fejlesztett Millennium Városközpont is, ez az elmúlt 10 évben valódi város lett a városban. Több mint 100 ezer négyzetméternyi modern irodaépület van ott, ezek számos szolgáltatást nyújtanak az itt dolgozóknak, a szomszédban ott a MÜPA és a Nemzeti Színház, továbbá a mintegy 1,5 km hosszú, parkszerű zöld promenád. Az új fejlesztések pedig, mint például a miénk, szintén jó hír a bérlőknek, akik nagyobb, még modernebb területre vágynak, és szívesen maradnának a környéken. Ezért nem meglepő, hogy olyan nagy a dinamika a Soroksári útnak ezen szakaszán.

? Csak nem egy újabb irodafolyosó születését látjuk? Ön szerint van erre esély?

Itt, vagyis a dél-pesti alpiacon már most is elég nagy a kínálati tömeg. Egy idei felmérés szerint a teljes budapesti irodapiaci állomány 15-20 százalékát itt találjuk, és a tervezés alatt álló projektek is azt jelzik, hogy felértékelődő régióról van szó, ami már most is nagyon kedvelt a bérlők körében. A keresletet nézve nem zárom ki, hogy idővel még dominánsabb lesz a budapesti irodapiacon ez az alpiac, és benne maga a Soroksári út. Ne feledjük, hogy óriási területek várnak fejlesztésre a Rákóczi híd pesti oldalától délre.

Akárcsak Dél-Budán. Átlépi a folyót majd a TriGranit is?
Természetesen nyomon követjük az ottani fejleményeket, hiszen valamilyen mértékben a mi fejlesztésünkkel is versenyeznek az ott működő beruházók. Egyelőre azonban maradunk a Duna pesti oldalán – rengeteg új lakófejlesztés valósult meg és fog megvalósulni a közeljövőben itt. Ez mindig jót tesz az irodapiacnak is, hiszen a céges bérlők szívesen költöznek arra a környékre, ahol az alkalmazottak közül sokan laknak.

Jó, hogy említi a dolgozókat. Tud példákat mondani extrém irodabérlői igényekre a közelmúltból, például két szint egybenyitása, belső lépcsők stb. kialakítására? Illetve hogyan készültek fel az Y és Z generáció irodai igényeinek a kiszolgálására?
Ilyesfajta, nagyon különleges kérésről nem tudok beszámolni az új irodaházunknál, de mi is tapasztaljuk a változásokat, és próbálunk a lehető legrugalmasabban viszonyulni a bérlői igényekhez. Teljesen természetes például, hogy ebben az irodaházban már jóval több lesz az együtt dolgozásra alkalmas nyitott tér és a közösségi terek, mint bármely korábbi hazai projektjeinknél. Az is jól bizonyítja a dolgozói igények előtérbe kerülését, hogy míg korábban a bérlői tárgyalásokon a pénzügyi vezetők döntöttek általában kizárólag költségalapon, addig mára nemcsak bevonják a HR-eseket a tárgyalásokba, de gyakran ők is meghatározó szerepet játszanak a végső döntésnél. Míg korábban gyakoriak voltak a szinte túlzsúfolt irodaterek, ma már sokkal barátságosabbak a dolgozói terek, és az sem ritka, hogy több száz négyzetméternyi területet csak és kizárólag pihenőzónaként alakítsanak ki.

Ez azt jelenti, hogy még nem dőlt el, milyen arányban lesznek alternatív irodaterület-típusok? Egyáltalán, Ön szerint milyen gyorsan nyernek teret a szolgáltatott és a coworking irodák a „hagyományos irodaházakban", miközben tudjuk, hogy befektetési szempontból az ilyen irodaházak kockázatosabbak?
Mi is látjuk, hogy ez gyorsan fejlődő részterülete az irodapiacnak, de nehéz megmondani, hogy 5, 7 vagy 20 százaléka lesz-e majd a teljes kínálatnak. Itt is kulcsfontosságú a lokáció. Ugyanakkor fontos szempont a cégek rugalmassága is, vagyis az, hogy egy nagyobb területet bérlő vállalat mennyire van rákényszerülve saját bérterületének rugalmasabb kezelésére. Ez nyilvánvalóan erősen függ a vállalat profiljától is – egy nagybanknak nem feltétlenül kell ezzel számolni, de mondjuk egy telekom cégnek, akik call centert is üzemeltetnek, és előfordulhat, hogy rövid időn belül kell jelentős létszámmódosítást megvalósítaniuk, és ezáltal módosítani az általuk bérelt terület méretét, számukra kötelező. Igaza van azonban abban, hogy befektetési szempontból kockázatos túl nagy coworking területet tartani, hiszen az ezt bérbe adó vállalkozások nem mindig állnak szilárd lábakon, és akkor is ki kell fizetniük a bérleti díjat, ha nincs elegendő bérlőjük.

A fit-out irányába bővít a NEO

IDÉN ÁPRILISBAN A MARADÉK 51 SZÁZALÉKOS RÉSZESEDÉS MEGVÁSÁRLÁSÁVAL A WING EGYEDÜLI TULAJDONOSÁVÁ VÁLT A KORÁBBI NEVÉN STRABAG PROPERTY AND FACILITY SERVICES ZRT.-NEK. AZ INGATLANÜZEMELTETŐ CÉG AZÓTA NEO PROPERTY SERVICES NÉVEN FOLYTATJA TEVÉKENYSÉGÉT, TÖBB MINT 20 MILLIÁRDOS BEVÉTELLEL ÉS KÖZEL 200 MEGRENDELŐVEL. A TULAJDONOSI SZERKEZET VÁLTOZÁSÁRÓL ÉS AZ ÜZEMELTETÉSI SZEGMENS LEGNAGYOBB KIHÍVÁSAIRÓL KÉRDEZTÜK VÁGÓ LÁSZLÓT, A CÉG VEZÉRIGAZGATÓJÁT.

? Idén áprilistól NEO Property Services néven folytatják a tevékenységüket, miután a WING a korábbi 49-ről 100 százalékra növelte tulajdonrészét a vállalatban. Várható-e változás a cég életében?

A NEO 20 éves előélete során a WING folyamatosan jelen volt a cégben tulajdonosként. A tulajdonosi struktúra megváltozása után a műszaki és infrastrukturális üzemeltetésben a kiváló minőség, a bérlők maximális kiszolgálása továbbra is alapkövetelmény, emellett azonban több figyelem jut a kivitelezési, fit-out projektekre, hiszen egyre több az ilyen irányú piaci megkeresésünk.

? A NEO is piaci alapon indul majd a WING tenderein?

Abszolút, ez nem is kérdés, eddig is így volt. Az, hogy a WING cégcsoport teljes jogú tagja lettünk, természetesen sajátos helyzetet biztosít, viszont komoly szakmai felelősséget is jelent számunkra a WING tenderein. Tulajdonosunk minket is piaci szereplőként kezel, nem kapunk automatikusan „ajándékba" újabb és újabb feladatokat. Mint minden ingatlanfejlesztőnek, a WING-nek is a legfőbb érdeke, hogy épületeinek bérlői kiváló minőségű szolgáltatást kapjanak versenyképes áron. A NEO tevékenységében tehát a két döntő szempont a minőség és a hatékonyság.

? Hogyan képzelik el a jövőt, külföldön is bővül majd a portfólió?

A korábbi tulajdonosi szerkezetben kizárólag Magyarországon szolgáltathattunk. A tulajdonosváltás óta sem léptünk országhatáron kívülre, de a lehetőséget nem zárnám ki, hiszen a WING is nyitott a külföldi piacok felé.

? A belföldi piacon milyen projektekben lát lehetőséget?

Ahogy említettem, a NEO-nál stratégiai irány a fit-out, a beruházásmenedzsment tevékenységünk bővítése. Az integrált létesítménygazdálkodás-ingatlanüzemeltetés mint alaptevékenységünk mellett a jövőben leginkább meglévő épületek átépítésére, felújítására összpontosítunk. Ezen a téren a kis költségvetésű, néhány milliós munkáktól egészen a milliárdos nagyságrendig vállalunk projekteket. A piaci boom miatt az utóbbi években több pénz folyik az ingatlanokba és az ingatlanfejlesztésekbe, vagyis több cég költözik új irodába, több ingatlan cserél gazdát, tehát több átalakításra van szükség.

? A válság után elképesztő nyomás volt az üzemeltetési költségeken, meredeken zuhantak az árak.

A válság az ingatlanszektorra is bénítóan hatott, ezáltal a megrendelőknek majdhogynem egyetlen feladatuk maradt az üzemeltetési tevékenység áttekintése. Minden korábbinál nagyobb figyelem jutott az üzemeltetési költségek csökkentésére, racionalizálására. Ebben az időszakban a legtöbb helyen a felére csökkent a karbantartások gyakorisága, az esedékes fejlesztések, felújítások rendre csúsztak vagy elmaradtak. A megrendelők a legutolsó üzemeltetési költségsor legutolsó cellájába is belekérdeztek, eközben a szolgáltatók közötti verseny is tovább erősödött. Több takarítócégből ekkor lett üzemeltető, és az ingatlanügynökségek is elkezdtek üzemeltetéssel foglalkozni, mert ebben a szegmensben láttak egyedüli lehetőséget a stabil üzletmenetre.

? Mi az ingatlantulajdonosok valós igénye?

Egyre erősebb az igény a proptech megoldásokra, amitől a tulajdonosok azt várják, hogy hosszú távon növelik az épület értékét, fokozzák a bérlői élményt, valamint, hogy alkalmazásukkal olcsóbb lesz az üzemeltetés. A tapasztalat ezzel szemben az, hogy a proptech egyelőre alig tud előerőt kiváltani, iparági szinten a várhatóan tényleges áttörést jelentő megoldások (pl. robotok, AI recepciós) még kísérleti fázisban vannak.

? Vagyis a proptech akkor támogatja a költségcsökkentést, ha embert vált ki.

Igen. Az üzemeltetési költség körülbelül felét az energia teszi ki, a másik felét pedig főként az emberi munkaerő. A fizetések tekintetében nagy lépésekkel zárkózunk fel a környező országokhoz, azt

látjuk, hogy a minimálbér évről évre átlagosan 10 százalékkal emelkedik. Az elmúlt egy évben a takarítói bérek 20 százalékkal, míg a karbantartói bérek több mint 10 százalékkal nőttek.

? Az üzemeltetési piacot is komolyan érinti az általános munkaerőhiány.

A fluktuáció 5-8 évvel ezelőtt céges szinten nálunk 2-3 százalék volt, az irodai alkalmazottak között ez most is 5 százalék alatt van. A karbantartóknál és az FM csapatnál már 20 százalék körüli ez a szám, a takarítóknál pedig 100 százalék. Ezek az adatok a legtöbb FM-cégnél hasonlóak, vagyis a problémát mi is érezzük. A helyzet javítása érdekében komoly erőfeszítéseket teszünk az emberi erőforrással való gazdálkodás és a toborzás területén, meglévő munkavállalóink számára stabil munkahelyet, fejlődési és előrelépési lehetőséget, versenyképes juttatási csomagot biztosítunk. Sajnos néhány munkavállaló esetében hátrányt jelenthet, hogy – a napi bért fizető építőiparral szemben – mi havonta adunk fizetést. Nem igazán látom a szektorban külföldi munkaerő megjelenését sem. Ha valaki keletről eljön Magyarországig, akkor két órával többet utazva inkább tovább megy Ausztriába. Ukrajnából sem hozzánk jön a képzett munkaerő, hanem inkább Lengyelországba, a magasabb bérek miatt.

? A tavalyi interjúnk során azt mondta, hogy körülbelül 80 százalékban HR-kérdésekkel kell foglalkoznia.

Ez most is így van. A gondokat sokan sokszor elmondták, ezeket itt nem ismételném. Ugyanakkor a munkaerőhiány enyhítésében segítséget nyújtanak a kormányzati intézkedések. Ha a béremelések ilyen ütemben folytatódnak, egy idő után már lesz értelme itthon dolgozni, hazajönni. Egy takarítónak néhány évvel ezelőtt 120 ezer forint volt a fizetése, ez ma már 180-200 ezer forint. Amikor a takarítóknál elérjük az 1000 eurós fizetések környékét, akkor a hasonló munkakörben külföldön dolgozó magyarok nagyobb eséllyel fognak itthon maradni, hiszen így nem kell elhagyni a szülőföldet, a családot, és tőlünk nyugatra a megélhetési költségek is magasabbak.

? Mit tesz a NEO, mit tehetnek az FM-cégek a fenntarthatóság, a környezetvédelem területén?

Sokat. Ha a megbízó és a bérlő is partnerünk ebben, akkor nagyon sokat. A létesítménygazdálkodást az jellemzi, hogy a tényleges szolgáltatás a megbízóink épületeiben, eszközein történik, a közvetlen fogyasztó pedig a bérlő. Természetesen az is fontos, hogy a mi saját szervizautóink korszerűek, környezetkímélők legyenek, és a székházunkban is takarékoskodjunk az energiával, jelentős eredményt azonban az üzemeltetett létesítményekben tudunk elérni. Ideális esetben egy új, környezettudatosan megtervezett épületben kell tevékenykednünk, ilyen például az általunk üzemeltetett új Ericsson-székház. Az öregebb házakban szakértő munkatársaink energiaracionalizálási projekteket hajtanak végre. Így készült el például egy logisztikai park teljes LED-esítése több mint 100 ezer m^2 területen, illetve egy irodaház teljes gépészeti átalakítása hőszivattyúk, hővisszanyerők, szabályozó elemek beépítésével. Ezek jelentős eredmények, amelyek úgy jöhettek létre, hogy a megrendelő megbízott bennünk, a bérlő pedig együttműködött az épület környezettudatos használatában, működtetésében.

Vágó László

ÚJ TEREPEN, ÚJULT ERŐVEL

A NEO Property Services Zrt. vezérigazgatója. Jelenlegi pozícióját 2005 óta tölti be, előtte a Magyar Telekom ingatlanigazgatója volt. Felsőfokú tanulmányait Budapesten a Külkereskedelmi Főiskolán, Amerikában a Campbell Egyetemen folytatta, emellett az amerikai Purdue Egyetemen Nemzetközi Executive MBA diplomát szerzett.

2019 tavaszán a WING megvásárolta a STRABAG Property And Facility Services Zrt.

51 százalékos részvénycsomagját, így a cég közvetett módon a WING 100 százalékos tulajdonába került. A cég a változást követően, 2019. április 29-től NEO Property Services Zrt. néven folytatja a tevékenységét. A vállalat Magyarországon 2004-ben a WING Zrt. és a német Strabag Property and Facility Services GmbH együttműködésével jött létre, tevékenységük legfőbb részét az üzemeltetés teszi ki, melyen belül portfólió- (PM) és létesítménygazdálkodással (FM) foglalkoznak, amibe az ingatlangazdálkodás, a vagyonkezelés és az infrastrukturális üzemeltetés is beletartozik. A cég által kezelt legjelentősebb ingatlanok között szerepelnek irodaházak, technológiai épületek, adatparkok, logisztikai parkok, illetve bevásárlóközpontok egyaránt. A társaság több mint 3500 ingatlant kezel.

Veres Tibor

MIT VESZ MÉG MEG?

A Wallis Zrt. tulajdonosa, igazgatótanácsának elnöke. A céget 1990-ben két egyetemista társával alapította. 2004-től kizárólagos tulajdonosává vált az eleinte külföldi autómárkák, számítástechnikai és ingatlancégek magyarországi képviseletével foglalkozó Wallis vállalatnak.

Ingatlanpiaci szempontból a Wallis csoport legjelentősebb leányvállalata a WING Zrt. (korábbi nevén Wallis Ingatlan), amely az egyik legnagyobb magántulajdonban lévő magyar ingatlanfejlesztő. Tevékenységi körükben irodák, ipari ingatlanok, bevásárlóközpontok és lakásprojektek szerepelnek, de 2019 szeptemberében a cég elindította hotel üzletágát is. Tavaly kitörtek a hazai keretek közül, és Bulgária lett a nemzetközi terjeszkedésük első állomása, ahol a fővárosban, Szófiában két irodaházat vásároltak. A bolgár piac mellett idén Lengyelországban is megjelentek, ahol a Lisalán keresztül a lengyel Echo Investment 55,96 százalékos tulajdonrészét vásárolták meg. Ezen kívül a WING a hazai piacon az ingatlanüzemeltetésben és -kezelésben is jelentős részesedést szerzett, ennek keretében a NEO Property Services Zrt. (korábbi nevén Strabag Property Services) 100 százalékos tulajdonosává vált.

Waberer György

UTOLSÓ SIMÍTÁSOK

A Waberer's International Nyrt.-nek, az egyik legnagyobb európai közúti fuvarozó vállalatnak az alapítója, korábbi társtulajdonosa. Vállalkozásai egyebek mellett kiterjednek a logisztika, az ingatlanfejlesztés, a vámszolgáltatások területeire. 2016-ban eladta a Waberer's Internationalt, és az ingatlanpiac aktív szereplőjévé vált.

Az ingatlanpiaci szegmensben az érdekeltségébe tartozik a BILK Logisztikai Zrt., ami az egyik legnagyobb logisztikai park a hazai piacon, és mostanra 207 ezer négyzetméter raktár- és irodakapacitással rendelkezik. A 24 épületből álló raktárbázis teljes körű logisztikai raktárkínálatot nyújt, az épületek körül 384 kamionparkolóhelyet, közel 1400 személygépkocsi-parkolóhelyet és 18 ezer négyzetméternyi szabadtéri tárolóterületet biztosítva.

Az üzletember ezen kívül a lakás- és az irodapiacon is érdekelt. Nevéhez köthető a Rózsadombon, a régi SZOT-szálló helyén épülő, mintegy 100 luxuslakást magába foglaló Elysium nevű társasház. Emellett Waberer György és Scheer Sándor közös fejlesztéseként valósult meg a Dél-Buda és Central-Buda régió találkozásánál lévő 22 ezer négyzetméteres HillSide Offices irodaház is.

SMART INGATLAN™

TELJES KÖRŰ INGATLAN- ÉS HITELÜGYINTÉZÉS

TI MEGÁLMODJÁTOK, MI MEGVALÓSÍTJUK!

DÍJMENTES BABAVÁRÓ ÉS CSOK TANÁCSADÁSÉRT
FORDULJ FÜGGETLEN HITELSZAKÉRTŐINKHEZ !

SMART INGATLAN.HU

Szinte gyártósoron érkeznek az újabb és újabb fejlesztések

KÖRKÉP A FOLYAMATBAN LÉVŐ INGATLANPROJEKTEKRŐL

PÁSZTOR ROXÁNA

TÖMÉRDEK FEJLESZTÉS, ÓRIÁSI BEVÁSÁRLÁSOK ÉS EGYRE NAGYOBB BÉRLETI TRANZAKCIÓK JELLEMEZTÉK A HAZAI INGATLANPIAC ELMÚLT EGY ÉVÉT. A TURIZMUS KISZOLGÁLÁSA CÉLJÁBÓL MINDEN KATEGÓRIÁBAN ÉPÜLNEK SZÁLLODÁK, A BIZTOS MUNKAHELYEK ÉS A KEDVEZŐ HITELKONDÍCIÓK A LAKÁSVÁSÁRLÓKAT ÖSZTÖNZIK, AMI KIHAT A FEJLESZTŐK AKTIVITÁSÁRA IS. A VÁSÁRLÓERŐ NÖVEKEDÉSE A BEVÁSÁRLÓKÖZPONTOKNAK KEDVEZ, A RÉGIÓS SZINTEN MÉG MINDIG MAGAS HOZAMOK ÉS A NEMZETKÖZI CÉGEK TERJESZKEDÉSE IRODAFEJLESZTÉSEKET GENERÁL, MÍG AZ E-KERESKEDELEM TÉRNYERÉSE ÉS AZ ÁTALAKULÓ RETAIL PIAC ÚJ LOGISZTIKAI KÖZPONTOK ÉS RAKTÁRAK FELBUKKANÁSÁT IDÉZI ELŐ BUDAPESTEN ÉS KÖRNYÉKÉN.

Még listaszerű felsorolást is nehéz készíteni azokból a fejlesztésekből, amelyek éppen folyamatban vannak, vagy a közelmúltban készültek el a hazai hotel-, iroda-, lakás- és ipariingatlan-piacon. Elképesztően nagy területekről, megannyi projektről, több millió négyzetméterről lehet beszélni, az elmúlt néhány év ideális gazdasági környezetének, a hazai és a külföldi befektetők nagy étvágyának, a turizmus szárnyalásának és a vásárlóképes kereslet erősödésének köszönhetően.

NAGY LEHETŐSÉGEK A SZÁLLODAPIACON

Dübörög itthon a turizmus, egyre nő az ideutazók száma, a már működő szállodák foglaltsága és átlagára az elmúlt hat év legmagasabb szintjeit érte el. Mindezek hatására már alig győzzük követni az újabb szállodafejlesztési bejelentéseket. A legfrissebb számok alapján Budapesten jelenleg 3300 szállodai szoba kivitelezése zajlik, ami a közelmúltban befejezett építkezésekkel együtt mintegy 60 projektet jelent, az ötcsillagos hotelektől kezdve egészen az aparthotelekig és hostelekig.

Az ország gazdaságára általában a minőségi turizmus van kedvezőbb hatással, ebben az esetben az ideérkező vendégek jellemzően többet költenek a szállodákban és étermekben, részt vesznek kulturális eseményeken, és nem utolsósorban a helyi lakosság életét sem nehezítik meg, ahogyan az a buliturizmus kapcsán sokszor felmerül. A magasabb fizetési hajlandóságú turisták jelenleg 3000 darab ötcsillagos szállodai szoba közül válogathatnak a fővárosban, 2022 végére ez a szám 40 százalékkal lehet magasabb, vagyis körülbelül 1200 szobával lesz több a luxuskategóriás hotelek kínálata Budapesten.

A PLÁZÁK VILÁGA

A plázastopnak köszönhetően nagyon rövid az a lista, amely a folyamatban lévő bevásárlóközpontokat tartalmazza. Az egyik ilyen, teljesen új bevásárlóközpont, amely elkészülhet a közeljövőben, a Kelenföldön épülő Etele Plaza. A közel 300 millió eurós beruházással egy nettó 55 ezer négyzetméteres bevásárló- és szórakoztató-központ jön létre, várhatóan 2020. szeptemberi átadással. Emellett folyamatban van a Campona átalakítása is, amit a CBRE adatai alapján mintegy 17-18 ezer négyzetméterrel bővítenének ki, a tervek szerint 2023 végére. Illetve várhatóan az év végéig pont kerül a már régóta tervben lévő óbudai pláza engedélyeztetési procedúrájára is, ami eldönti azt a kérdést, hogy lesz-e új, 52 ezer négyzetméteres bevásárlóközpontja Észak-Budának, vagy sem.

TÖBB TÍZEZER ÚJ LAKÁS

Ha összesítjük a folyamatban lévő vagy az elmúlt időszakban elkészült budapesti újlakásfejlesztéseket, több mint 470 projektet lehet felsorolni a Budapesti Lakáspiaci Riport adatai alapján. Ezekben a projektekben a 24 ezret is meghaladja az épülő új lakások száma. A legnagyobb öt beruházás mindegyikében egyszerre több mint 300 lakás épül, ami egyben azt is jelenti, hogy a teljes új budapesti lakásállomány 8 százaléka öt projektben, pon-

Folyamatban lévő irodafejlesztések Budapesten (2019)

Átadás dátuma	Alpiac	Projekt neve	Cím	Méret (Bruttó m²)
2019Q2	Váci úti irodafolyosó	Ferrum	Lomb utca 37–39.	3 377
2019Q2	Belváros	Molnár 19	Molnár utca 19.	4 560
2019Q2	Pest központ	Corvin Technology & Science Park (I)	Bókay János utca 36–42.	12 178
2019Q2	Pest központ	Corvin Technology & Science Park (II)	Bókay János utca 36–42.	11 570
2019Q3	Pest nem központi	Hungária Center	Hungária körút 17–19.	6 922
2019Q3	Váci úti irodafolyosó	Advance Tower Phase II	Váci út 43.	7 631
2019Q3	Buda központ	Buda Palota	Krisztina körút 6–8.	9 850
2019Q4	Dél-Buda	Bartók Udvar II/A	Bartók Béla út 105–113.	8 000
2019Q4	Dél-Buda	Budapest One	Boldizsár utca 1–3.	27 359
2019Q4	Dél-Buda	BudaPart Gate	Kopaszi gát 5.	18 160
2019Q4	Váci úti irodafolyosó	Balance Hall	Váci út 99.	15 520
2019Q4	Buda központ	Csalogány 43	Csalogány utca 43.	3 250
2019Q4	Pest nem központi	Gizella Loft	Gizella út 51–57.	8 500
2020Q1	Pest nem központi	Arena Business Campus Phase I	Hungária körút 30.	20 735
2020Q1	Váci úti irodafolyosó	AGORA Tower	Váci út/Árpád híd	34 500
2020Q2	Váci úti irodafolyosó	AGORA Hub	Váci út/Árpád híd	32 600
2020Q2	Váci úti irodafolyosó	Váci Greens F	Váci út 117–124.	22 585
2020Q3	Váci úti irodafolyosó	Váci Greens E	Váci út 117–124.	22 462
2020Q2	Váci úti irodafolyosó	Nordic Light Trio	Váci út 96–98.	13 285
2020Q2	Belváros	Szervita Square	Szervita tér	8 449
2020Q3	Dél-Buda	Alphagon	Dombóvári út 9.	4 500
2020Q4	Váci úti irodafolyosó	Green Court	Taksony u. 7–9.	21 000
2021Q3	Pest központ	Millennium Gardens	Lechner Ödön fasor	37 312
2021Q1	Dél-Buda	Univerzum Office Building	Magyar tudósok körútja 11.	22 000
2021Q2	Dél-Buda	MOL Campus	Kopaszi gát 1.	50 000
2021	Pest nem központi	Bosch Campus II	Újhegyi út	90 000
2021Q2	Dél-Buda	Office Garden IV	Alíz utca 3.	19 600
2021Q2	Dél-Buda	Budapart City	Dombóvári út 26.	18 642
2021Q2	Váci úti irodafolyosó	Pillar	Dózsa György út	29 000
2021Q2	Belváros	Paulay 52	Paulay Ede utca 52.	1 962

Forrás: BRF, Portfolio

Jövőbeli szállodafejlesztések Budapesten (2019)

Kat.	Hotel neve	Ker.	Fejlesztés helye	Szobaszám	Tervezett nyitás
5*	Unbound by Hyatt Párisi Udvar	V.	Ferenciek tere	109	megnyitott
	Matild Hotel - Luxury Collection	V.	Ferenciek tere	133–156	2020
	Tüköry Hotel (WSF Group Almanac)	V.	Tüköry utca 4.	152	2021/2022
	Rácz Hotel (&SPA)	I.	Hadnagy utca 8–10.	67	2020/2021
	Aria Szálloda bővítés	V.	Hercegprímás utca 5.	36–49	2020/2021
	Radisson Collection Basilica	V.	Szent István tér	71	2021
	W Marriott Hotel	VI.	Andrássy út	162–165	2022/2023
	Vörösmarty tér	V.	Vörösmarty tér	237	2022
	Hyatt Regency	V.	Petőfi Sándor utca	200–231	2023
	Luxury Hotel/korábbi Erste HQ	V.	Hold utca	n/a	2023
	Renaissance by Marriott	V.	Apáczai Csere János utca	185	2021
	Hotel Akadémia	V.	Akadémia utca 15–17.	107	2020
	Klotild Palota újranyitás	V.	Váci utca 34.	100–110	2020
4*	Hilton Garden Inn	VI.	Lázár utca	214	megnyitott
	Monastery Hotel / Accent Hotel	I.	Fő utca 30.	47	megnyitott
	Barceló Hotel	VI.	Király utca	179	megnyitott
	Hard Rock Hotel	VI.	Ó utca – Nagymező utca	136	2020
	Cortile Hotel	VI.	Dessewffy utca 14.	36	megnyitott
	Zenobia Palace Hotel	VIII.	Horváth Mihály tér	150	2020
	Ramada by Wyndham City Center	V.	Petőfi Sándor utca 14.	52	2019
	Quality Inn Hotel (Choice Hotels)	VI.	Dessewffy utca 32–34.	134	2020
	Hotel Vision	V.	Belgrád rakpart 24.	92	2020
	Mamaison	V.	Mérleg utca	100	2020
	Triptara Hotel	VI.	Eötvös utca 12.	93–120	2020
	Exe Hotusa	V.	Akadémia utca 15–17.	180	2020
	Emerald Residence Hotel szárny	V.	Petőfi Sándor utca	100	2020/2021
	Boutique Villa	VI.	Andrássy út 116.	45	2021
	Hotel projekt Andrássy út	VI.	Andrássy út	76	2021
	Boutique Hotel - Andrássy 30	VI.	Andrássy út 30.	100	2020
	Tópark Projekt Hotel Komponens	n/a	Biatorbágy	175	2021
	Hotel projekt	V.	Veres Pálné utca 36.	125	2023
	Hotel projekt (Mellow Mood)	VI.	Paulay Ede utca 30.	140–180	2021/2022
	"Waterworks Hall" Váci út	XIII.	Váci út	n/a	n/a
	Korábbi ERSTE irodaház	XIII.	Váci út	n/a	n/a
	Aerogate Project	XIX.	Üllői út	n/a	2023
	Westend II Hotel component	VI.	Váci út	n/a	2024
3*	Meininger Hotel	IX.	Csarnok tér	184	megnyitott
	T62 Hotel	VI.	Teréz körút	140–142	megnyitott
	Novum Style	VII.	Wesselényi utca 4.	60	2019
	H2 Hotel Budapest	V.	Sas utca 24./Arany János utca 21.	158	2020
	H2 Hotel Budapest	VIII.	Bródy Sándor utca	215	2020
	Quality Inn Hotel	VI.	Dessewffy utca 32–34.	134	2019
	MHC Hotel	VIII.	Mikszáth Kálmán tér 3./Szentkirályi utca 36.	60	2021
	InterCity Hotel	VII.	Baross tér	312–357	2020/2021
	Hotel projekt	IX.	Ráday utca	323	2022
	Bo18 hotel	VII.	Csengery utca	n/a	2021
	Three star boutique hotel	VI.	Oktogon	n/a	n/a
Egyéb típusok (hostel, aparthotel stb.)	TriGranit iroda- és apartmankomplexum	IX.	Soroksári út	n/a	2019
	Hotel projekt	V.	Sas utca 16.	44	2019
	Regia Garden	III.	Királyok útja 307.	n/a	2019
	Aparthotel	VII.	Dob utca	50	2019
	JK19	VIII.	József körút	100	2019
	One residence	XI.	Vőfély utca	n/a	2020
	A&O Hostel	VII.	Csengery utca	108	2020
	Apartman Hotel	VII.	Szentkirályi utca 8.	n/a	2020
	Apartman Hotel	I.	Ostrom utca	n/a	2020
	B&B Hotels	IX.	Boráros tér	214	2020/2021
	Arkia Szálloda	VII.	Almássy tér 2.	84	2021

Forrás: BDO, Colliers, Portfolio

Folyamatban lévő ipari ingatlan-fejlesztések Budapest környékén (2019)

Átadás dátuma	Projekt neve	Cím	Méret (Bruttó m²)	Megjegyzés
2019Q1	AIRPORT CITY Logistic Park	Vecsés, Üllői út 807/b	13 236	átadva
2019Q1	Prologis Harbor	Budapest, XXII. Campona utca	10 500	átadva
2019Q3	CTPark Budapest West (BTS)	Biatorbágy	10 045	építés alatt
2019Q3	CTPark South	Dunaharaszti	22 000	építés alatt
2019Q3	CTPark West	Biatorbágy	32 933	építés alatt
2019Q3	Dél-pesti Üzleti Park	Budapest, Táblás utca	9 000	építés alatt
2019Q4	OTP Budapark	Budaörs	22 000	építés alatt
2019Q4	BILK	Budapest	21 299	építés alatt
2019Q4	BUD Cargo City	Budapest Airport, 1185 Budapest	10 210	építés alatt

Forrás: BRF, Portfolio

tosabban egy adott projekt valamelyik ütemében összpontosul.

A REKORDOKAT DÖNTÖGETŐ IRODAPIAC

A budapesti irodapiac több rekordot is megdöntött az elmúlt években, az új fejlesztések volumene 2018-ban haladta meg először a 2009-es szintet, míg az üres területek aránya történelmi mélypontra került 6,3 százalékkal. Az új fejlesztési volumen nem lesz annyira kiemelkedő a válság előtti értékekhez képest, így a várakozások alapján a budapesti irodapiac jelenlegi 3,65 millió négyzetméteres nagysága csak 2021-re lépheti át a 4 milliós határmezsgyét.

A fejlesztés alatt álló, illetve a közelmúltban átadott irodaházaknál két, viszonylag új tendencia látható. Egyfelől az átlagos alapterület egyre nagyobbá válik, a nagyvállalatok dinamikus létszámbővülése nagyobb irodaterületet igényel, illetve mindig újabb és újabb cég dönt úgy, hogy egy székházba vonja össze az eddig különálló egységeit, ami szintén felfelé nyomja a fejlesztett irodaterületek átlagos értékét. Másfelől egyre több a komplex funkciót ellátó épület, ahol az irodák kialakítása mellett komoly létjogosultságuk van a kiskereskedelmi egységeknek, de előfordul olyan fejlesztés is, ahol a projekt egyik fázisaként lakóterületet vagy hotelszobákat alakítanak ki.

A jelenleg építés alatt álló vagy ebben az évben átadott projektek között 30 irodaház szerepel, amelyek alapterülete 2 ezer és 90 ezer négyzetméter között szóródik. Ezek azok az aktív, építés alatt álló projektek, amelyeknél szemmel láthatóan zajlik az építkezés, és tárgyalások folynak a területek bérbeadására. A Váci úti irodafolyosó továbbra is szárnyal, mintegy 200 ezer négyzetméternyi irodaterület köthető ehhez a lokációhoz, de a délbudai alpiacon is körülbelül 170 ezer négyzetméternyi bővülésre lehet számítani a következő években.

A SZINTE TELJESEN MEGTELT RAKTÁRAK

A budapesti és a Budapest környéki agglomeráció spekulatív ipari ingatlanállomány körülbelül 2,2 millió négyzetmétert tett ki 2019 második negyedévében. Ez a szám több mint 100 ezer négyzetméterrel nőhet még az idén, elnézve a folyamatban lévő fejlesztéseket. Az irodapiac mellett a raktárak, logisztikai központok is rekordalacsony üresedéssel működnek, legutóbb ez a ráta csupán 2 százalék volt, ami gyakorlatilag azt jelenti, hogy nincs rendelkezésre álló szabad raktárépület vagy logisztikai egység Budapest környékén.

A raktárpiacon megjelenő változó igények egyrészt az e-kereskedelem bővüléséből adódnak, amit elnézve nem lenne meglepő, ha a fejlesztés alatt álló, főleg Budapest környékén épülő új raktárépületek egy jelentős részét online kereskedelemmel is foglalkozó cégek foglalnák el. A nagy alapterület és a városhoz való közelség kedvező feltételeket teremt a vásárlók által megrendelt termékek kiszállításához. Gyakori megoldás az is, hogy a raktárak mellett ezekben az épületekben irodaépületeket alakítanak ki, hogy helyben könnyebben lehessen koordinálni a munkavégzést.

Lassuló építőipari növekedés

SEMMI SEM TARTHAT ÖRÖKKÉ

HORNYÁK JÓZSEF

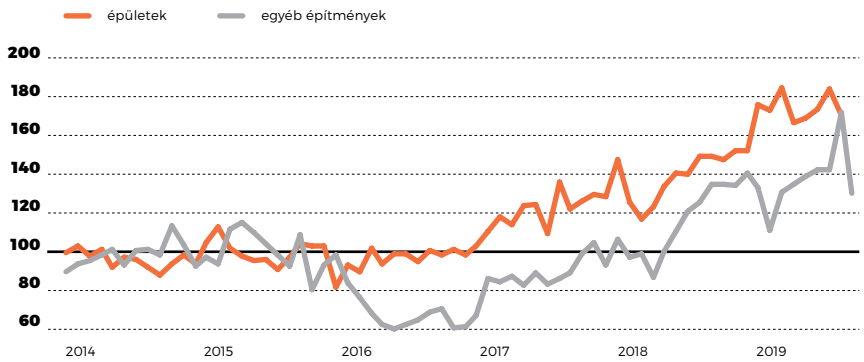
A KÖVETKEZŐ HÓNAPOKBAN AZ ÉPÍTŐIPARI TERMELÉS KIROBBANÓ FORMÁJÁNAK VÁRHATÓAN VÉGE LESZ, ATTÓL AZONBAN NEM KELL TARTANI, HOGY ZSUGORODIK A SZEKTOR, A JÖVŐ ÉVBEN IS VISSZAFOGOTT NÖVEKEDÉS PROGNOSZTIZÁLHATÓ. AZ ÁREMELKEDÉS IS VALÓSZÍNŰLEG KITART A SZEKTORBAN, MIUTÁN A KÖLTSÉGEK TOVÁBBI EMELKEDÉSÉVEL NÉZHETNEK SZEMBE A CÉGEK.

Soha nem látott növekedési ütemre kapcsolt a magyar építőipar az idei első félévben. A GDP alig 5 százalékát kitevő, méretét tekintve a mezőgazdasághoz hasonlítható ágazat bővülése olyan jelentőssé vált, hogy szemmel láthatóan hozzájárult a gazdasági növekedéshez. A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint 35 százalékkal nőtt az építőipari termelés az év első hat hónapjában az előző év azonos időszakához képest, ami még azokat az előrejelzőket is meglepte, akik optimistán tekintettek a szektor kilátásaira még az év elején. Gyakorlatilag mindent építettek, amit csak lehetett: az épületeknél az ipari, lakó-, kulturális és irodaépületek, az egyéb építményeknél pedig a közmű-, út- és vasútépítések, valamint az energetikai beruházások eredményezték a növekedést.

Az idei év első felében a kis súlyú építőipar nagyobb mértékben járult hozzá a GDP növekedéséhez, mint a gazdasági teljesítmény közel egynegyedét adó ipari termelés, és több hónapon keresztül az Unió egyik leggyorsabb bővülését mutatta a magyar építőipar. Ez nagyrészt annak köszönhető, hogy a lakásépítések felfutása mellett megemelkedtek a költségvetési források, és a 2014–2020-as uniós költségvetési ciklus EU-forrásainak lehívása is felgyorsult.

Az építőipari termelés alakulása (2015=100)

Forrás: KSH, Portfolio



A HATALMAS NÖVEKEDÉS MÁR A MÚLTÉ

A hihetetlenül gyors növekedés – ahogy az lenni szokott – azonban nem tarthat örökké. Miközben 2019 első felében több hónapban is 30-60 százalék közötti bővülést láthattunk éves összevetésben, addig az idei harmadik negyedév teljesítményéről érkező adatok már kisebbfajta lendületvesztésről árulkodnak. Augusztusban már „csak" egy számjegyű növekedést mutatott az építőipar: éves alapon 6 százalékkal bővült a termelés, ennél rosszabb adatot utoljára tavaly tavasszal láthattunk. Egyetlen hónap gyengébb adatából nem szabad messzemenő következtetéseket levonni, egyértelműen látszik azonban, hogy az év első felében látott hatalmas növekedés már a múlté.

Egyrészt a lakásépítések dinamikája nem nagyon tud tovább emelkedni, másrészt,

Portfolio
Ingatlan Adatbázis

ÚJ ÉPÍTÉSŰ LAKÓPARKOK >
ingatlan.portfolio.hu/lakoparkok

IRODAHÁZAK >
ingatlan.portfolio.hu/irodahazak

KIADÓ RAKTÁRAK >
ingatlan.portfolio.hu/raktarak

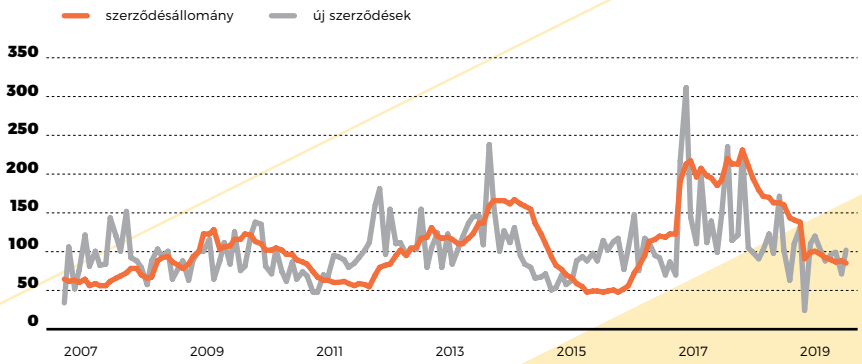
az uniós források lehívása sem tud tovább gyorsulni, miközben a magyar gazdaság növekedési üteme is az elmúlt hónapokban érhette el a csúcsát, és a következő időszakban a növekedés lassulására lehet számítani, amit a gazdasági ciklusokra érzékeny építőipar is megérezhet. Az új építőipari megrendelések és a szerződésállomány alakulása azt jelzi, hogy a következő hónapokban már nem zakatolhat úgy a szektor, mint korábban, de komoly aggodalomra nincs okunk, egyelőre ugyanis az nem látszik, hogy visszaesés várna az építőiparra. György László, az Innovációs és Technológiai Minisztérium államtitkára optimista, hiszen nemrég arról beszélt, hogy az építőipar 2023-ig 25 ezer milliárd forintos megrendelésállománnyal rendelkezik, ezen belül 15 ezer milliárd forintnyi megrendelést az állam generált. Az építőipart támogathatja, hogy a következő években több ezer milliárd forintos út- és vasútfejlesztést terveznek, miközben a Magyar Falu Program és a Modern Városok Program is segítheti a növekedést.

MÉG MINDIG GOND A MUNKAERŐHIÁNY

A szektort sújtó munkaerőhiány azonban mostanra általánossá vált, ami visszafogja a termelés bővülését, miközben a külső és a belső folyamatok ellentétesen hatnak: az erős belső kereslet (még) támogatja a bővülést, miközben a külső kereslet csökkenése, vagyis a globális gazdaság lassulása rontja a magyar gazdaság növekedési kilátásait. A Portfolio előrejelzése szerint az építőipar 5 százalék körüli növekedést mutathat a jövő évben, miután az idei évről az áthúzódó hatás még támogathatja a szektort. A prognózisunkat azonban lefelé ható kockázatok övezik, hiszen a globális lassulás akár erőteljesebb hatással is járhat a magyar gazdaságra nézve. A piaci elemzők 2 és 10 százalék közötti növekedést jósolnak a jövő évben a szektorban: a pesszimisták úgy vélik, hogy a motorok egy része leáll, miközben a magas bázis is a lassulás mellett szól, míg az optimisták a csőben lévő nagyberuházásokat és fejlesztéseket emelik ki, amelyek tovább támogathatják a bővülést. Az viszont tény, hogy számos bizonytalanság övezi a kilátásokat, amelyek közé tartozik az állami szabályozás (pl. áfakérdés, építési szabályok) és a támogatás (pl. CSOK, babaváró hitel, egyéb családtámogatási programok), miközben az egyre fokozódó munkaerőhiánnyal is szembe kell néznie a szektornak.

Új szerződések és a szerződésállomány alakulása (előző év azonos időszaka=100)

Forrás: KSH, Portfolio



Az elmúlt néhány negyedévben általánosságban azt mondhattuk, hogy csökkent a munkaerőhiány a vállalati szférában Magyarországon, miután a KSH adatai szerint a korábbi közel 90 ezres történelmi csúcsról visszaesett az üres álláshelyek száma. Ez azonban nem minden szektort érintett egyenletesen, a csökkenés mögött jórészt az húzódik meg, hogy a feldolgozóipar munkaerőigénye csökkenni kezdett, ezzel szemben az építőiparban éppen ellentétes folyamatokat figyelhetünk meg. Az építőiparban szinte negyedévről negyedévre új történelmi csúcsra emelkedik az üres álláshelyek száma, vagyis a munkaerőhiány egyre nagyobb, amit a jelentős fizetésemelés sem enyhít. Jelenleg a hivatalos adatok szerint 4500-5000 betöltetlen munkahely van az építőiparban (hivatalosan ennyit jelentenek a cégek a Statisztikai Hivatalnak), azonban a szakmai szervezetek ennek többszörösére beszélnek, ami nemcsak lassítja az építéseket, hanem igen komoly minőségi problémákhoz is vezet.

A munkaerőhiány várhatóan a következő időszakban is fennmarad az építőiparban, miután az látszik, hogy az elmúlt évek béremelkedése nem volt elegendő ahhoz, hogy tömegével csábítson haza külföldön dolgozó magyar szakembereket. Habár az építőiparban is két számjegyű béremeléseket tapasztalhattunk, érdemben nem haladta meg a nemzetgazdasági átlagot a növekedés üteme, így a szektorban továbbra is 200 ezer forint alatt van a nettó kereset, míg az országos átlag 240 ezer. Miután a minimálbér jövőre is 8 százalékkal emelkedik, és a munkaerőhiány is fennmarad, így az építőipari árak további emelkedésére lehet számítani. A KSH adatai szerint az idei első félévben 10 százalék körüli termelői áremelkedés jellemezte az építőipar egyes szegmenseit éves alapon, és nemigen lehet számítani arra, hogy a következő időszakban lassulna az áremelkedés dinamikája.

Ami a hosszú távú növekedési kilátásokat illeti, a szektor visszafogott bővülésre számíthat, illetve a jelentős ingadozás fennmaradhat, hiszen egyrészt az EU-források ciklikussága, másrészt komoly mérethatékonysági problémák jellemzik. Az is igaz, hogy itt lehet az egyik legnagyobb a feketegazdaság aránya: nemcsak a szektort jellemző alacsony keresetekre utal, hogy a foglalkoztatottak 50 százaléka minimálbérre van bejelentve, hanem arra is, hogy kifejezetten sokan kapják még ma is borítékban a fizetésüket. Minderre megoldást jelentene a kisebb vállalatok összeolvadása, azonban az elmúlt időszakban ez a folyamat nem kezdődött meg. A kormányzat szerint az építőiparban tevékenykedő kis- és közepes vállalkozások technológiai korszerűsítése kulcsfontosságú, ezt több pályázattal is támogatják, ezek a fejlesztések pedig szükségesek lesznek a hosszú távú versenyképesség fennmaradásához. Akik viszont ezeket nem lépik meg, azok néhány éven belül valószínűleg becsukhatják a boltot.

ÚJ IRÁNYOK A HAZAI INGATLANBEFEKTETÉSEKNÉL

Folyamatosan csökken az ingatlanalapokban kezelt vagyon azóta, hogy júniusban elindult a MÁP Plusz, sőt, még az ingatlanpiacon is látható egy keresletvisszaesés. Ön szerint jó irány az, hogy ingatlan helyett inkább állampapírt vesznek a magyarok?
Az ingatlanalapokat a befektetők diverzifikációs céllal választják, a magas likviditást tartó, emiatt biztonságosnak tartott termékek a jelenlegi környezetben nem fognak tudni versenyezni a lakossági állampapírokkal. A befektetési célú lakáspiacot telítettség jellemzi, miközben az elmúlt évek jelentős átárazódása után stabilizálódás, némi korrekció jelenik meg, az olcsó hitelfelvételi lehetőségek fennmaradása középtávon továbbra is támogatja a felértékelődést.

Lehet ez a kezdete annak, hogy az ingatlanpiacról egyre inkább a tőkepiacok felé tereli a lakossági megtakarításokat az állampapírpiac?
Évről évre tudatosan emeltünk az ügyfeleknek összeállított modellportfóliónk kockázati szintjén, ezzel is ösztönözve őket arra, hogy hosszabb távon gondolkodjanak, ha befektetésekről van szó. A MÁP Plusz legnagyobb előnye, hogy értékesítési szempontból erős motivációt ad a részvényalapok térnyerése számára, ezzel pedig némiképp paradox módon, de a hazai pénzügyi kultúra kiteljesedéséhez fog vezetni. Mi azt tapasztaljuk, hogy a Generali részvényalapjai egyre népszerűbbek, idén is jelentős tőkebeáramlást látunk.

A Generali Alapkezelő privátbanki szolgáltatásokat is nyújt. A vagyonosabb ügyfelek körében mennyire változott nyár eleje óta az ingatlanbefektetések iránti kereslet (legyen szó ingatlanalapról vagy fizikai ingatlanról, esetleg egyéb, ingatlankapcsolt befektetésről)?
Ügyfeleink idén már inkább az eladói oldalon álltak, minimális számú tőkekivonás történt ingatlantranzakció miatt. Az ingatlanokból befolyó összegek helye pedig elsősorban nem a MÁP Plusz volt, hanem az aktívan menedzselt részvényalapok. A meghosszabbodott visszaváltási idő miatt egyre kevesebb ügyfelünk keresi az ingatlanalapokat, melyek bizonyos befektetési alapjainkon keresztül még ma is elérhetőek.

Pallag Róbert
befektetésekért felelős vezető

Hogy néz ki most egy vagyonosabb ügyfél portfóliója a Generalinál? Mekkora részt tesz ki ebben az ingatlan, és mekkorát a MÁP Plusz?
A MÁP Plusz megjelenése előtt is tartottunk az ügyfeleink portfóliójában állampapírt, leginkább Prémium Magyar Állampapírokat. Június óta mindössze néhány ügyfelünk érdeklődött kifejezetten az új fix hozamú instrumentum iránt. A teljes portfólió 10-15 százaléka van az állam által garantált valamilyen típusú kötvényben, kisebb mértékben, de továbbra is népszerűek az abszolút hozamú alapok, illetve a korábbi évektől eltérően idén a részvényalapok súlya is megnövekedett. Tekintve, hogy a Generali Alapkezelő alapjainak nagyobb része részvény- vagy részvénytúlsúlyos alap, így lehetőségünk van tematikus és régiós alapok közül is választani ügyfeleink számára, a kockázatuknak és a preferenciájuknak leginkább megfelelőt.

GENERALI

Kényszer a pályán

AVAGY KÉPESEK-E KIVÉDENI A FEJLESZTŐK A KIVITELEZÉS DURVA DRÁGULÁSÁT?

MESTER NÁNDOR

EGYRE NAGYOBB SZÁMOK KERÜLNEK AZ ANYAG- ÉS A MUNKADÍJSZÁMLÁKRA. AKÁR EGY BERUHÁZÁS INDULÁSA UTÁN IS. KIBÍRJÁK EZT A FEJLESZTŐK? HÁTRADŐLHETNEK, MERT VAGY CÉGEN BELÜL ELVÉGZIK A KIVITELEZÉST, VAGY ÉVEK ÓTA FIX KÜLSŐS CSAPATTAL DOLGOZNAK? EGYÁLTALÁN, MENNYIRE FELKÉSZÜLTEK AZ ITTHON MARADT ÉPÍTŐIPARI CÉGEK? ÉV VÉGI KÖRKÉP JÖN VEZETŐ INGATLANFEJLESZTŐKTŐL.

Magyarországon is panaszkodnak az ingatlanfejlesztők és az építőipari szakági szövetségek. Különféle becslések szerint évi 10-20 százalékkal drágult az alapanyagok ára az elmúlt három évben, míg a munkaerőé ennél jóval nagyobb ütemben. Tavaly a legnagyobb mértékben a beton, a vízszigetelés, a purhabok és szilikonok, valamint a térkövek ára emelkedett, de akár tíz százalékkal is drágulhattak az OSB-k és a vakolástechnikai elemek. Szintén jelentős mértékben, öt százalékkal növekedett a kéményrendszerek kereskedelmi ára, az energiahatékony megoldások azonban még nagyobb mértékben drágultak.

Egy nagy volumenű építési vagy felújítási munka esetében átlagosan 10,5 százalék körüli árnövekedésre kell számítani az előző év áraihoz képest – hangsúlyozta az újHáz Centrum cégvezetője. A vállalat prognózisa szerint az építőanyagok árnövekedése azonban itt nem fog megállni, várhatóan 2019-ben akár további 5-10 százalékos emelkedés is bekövetkezhet az egyes termékcsoportokban. Lássuk most, mit mondanak tapasztalataikról a hazai fejlesztői piac vezető szereplői!

Diószegi Balázs

INGATLANFEJLESZTÉSI OSZTÁLYVEZETŐ

BIF Nyrt.

Érzékeljük az építőiparban jelentkező problémákat, melyek leginkább az árakban és a kivitelezői kapacitáshiányban mutatkoznak meg, de ennek nincs hatása a BIF idei tervének végrehajtására. Azt viszont tapasztaljuk, hogy egy projekt sikerességéhez most az elvártnál is több befektetett energiára és odafigyelésre van szükség. Valószínűleg ennek is köszönhető, hogy a jelenleg futó Harsánylejtő Kertváros fejlesztésünk I. ütemét pusztán pár hónap csúszással sikerült átadni.

Musch Ernő

MŰSZAKI IGAZGATÓ

SISKIN Cégcsoport

A szakember- és munkaerőhiány orvoslására nincs bevált recept, szinte minden cég megsínyli ezt, a csúszást pedig – teljesen érthető okokból – nehezen viselik a lakástulajdonosok. Az építőipar jelenleg durván túlterhelt, rengeteg az épülő projekt, viszont a hazai munkaerő kapacitása véges. Mi abban a szerencsés helyzetben vagyunk, hogy hosszú évek óta azonos alvállalkozói körrel dolgozunk, jó előre leegyeztetjük, hogy kinek, mikor, milyen munkafolyamatokat kell elvégeznie.

Persze előfordul, hogy a láncban valaki megcsúszik, ez pedig az összes, utána következő szereplő menetrendjét borítja. A helyzet kezelésében nagyon jól jönnek az évtizedes kapcsolatok, a partnerek közötti kölcsönös tisztelet és a lojalitás. Ezek a minőségi kivitelezésre, munkavégzésre nézve is garanciát jelentenek.

Borbély Zoltán

COUNTRY DIRECTOR

Atenor Hungary Kft.

Az Atenor projektek gyors ütemben, magas színvonalon történő és határidőre átadásra kerülő fejlesztéseinek kulcsa a generálkivitelező nélküli építési stratégiánkban rejlik. Az Atenor célja a bérlők gyors kiszolgálása a legmagasabb minőségben. Ehhez válogattuk ki a legjobb minőségben dolgozó, határidők betartására képes szakkivitelezőket és beszállítókat, akiket a saját, házon belüli projektmenedzsment csapatunk koordinál.

Az építőiparban a munkabérek és az építőanyagok árainak komoly mértékű emelkedésével nem most szembesülünk először, ez a folyamat már közel három éve elindult. Az árazásunk és a költségvetésünk is ennek figyelembevételével készül. Egyetlen példa: a Váci Greens „D" épülete. 2017 márciusában indult a szerkezetépítés, és 10 hónappal később, 2018. január végén az épület már fogadta az első bérlőit. Közben emelkednek a bérleti díjak is, de ez nem tántorította el a bérlőjelöltjeinket, sőt, az elkészült első négy Váci Greens épület 100 százalékos kihasználtságnak örvend, valamint az építés alatt álló utolsó két épület is jelentős mértékű előbérlettel rendelkezik.

Mentes Zsolt

BERUHÁZÁSI ÉS ÜZEMELTETÉSI IGAZGATÓ

InfoGroup

Az építőiparban jelentkező munkaerőhiány közvetlen hatással volt idei projektjeink megvalósítására. A legnagyobb problémát a folyamatos bizonytalanság jelenti, amely mind az építőipari árakat, mind a megvalósíthatóság határidejét érinti. A kapacitások mind munkaerőben, mind anyagellátásban csak rendkívül korai megrendelés esetén állnak időben rendelkezésre, és még ekkor is számos várt és váratlan tényező játszik közre.

Sajnos a kivitelezők sincsenek felkészülve teljes körűen a jelenlegi helyzetre. Sokszor tapasztaljuk, hogy még mindig a megszokott módszerek, eljárások alapján próbálnak dolgozni, melyek jelen körülmények között már nem működnek. A kivitelezőkön kívül a műszaki ellenőri és a tervezői kapacitás is csak korlátozottan áll rendelkezésre, ami jelentős minőségi kihívásokat jelent számunkra.

Fejlesztőként ezért a megrendelői oldal döntéseinek felgyorsítására és időben történő megrendelésekre törekszünk, valamint keressük a bel- és külföldi kapacitások alkalmazásának lehetőségét. A tervezés során előnyben részesítjük az előre gyártható, minőségi rendszereket és megoldásokat a helyszíni munkavégzés csökkentése érdekében. A jövőbeni fejlesztéseink során mérlegeljük generálkivitelező alkalmazása mellett a közvetlen alvállalkozói körrel történő megállapodásokat és velük a hosszú távú együttműködést.

Gereben Mátyás

COUNTRY MANAGER

CPI Hungary

A helyzet nem egyszerű. Sajnos a kapacitáshiány mind munkaerő, mind építési anyagok vonatkozásában 2019-ben csúcsosodott ki. A CPI a 2017-ben kötött generál kivitelezői szerződésével ugyan biztosítani tudta legújabb irodaházának kivitelezését az akkori árakon, de a bérlői kialakítások tekintetében már mostani árazást kell figyelembe vennie, és ez komoly kihívásokat okoz. Az egyetlen esélyünk a sikeres fejlesztés nyereségessé tételéhez, hogy a beruházási költségnek ezeket a növekményeit beépítjük a bérleti díjakba. Tehát a bérleti díjak növelése szükséges. Míg 2017-ben egy átlag bérleti díj 14 euró körül alakult, ma már nem ritka a 15,5 euró headline bérleti díj sem. Nagyon fontos a kivitelező és az építtető közötti konstruktív együttműködés, az „egy hajóban evezünk" felfogás, e nélkül a kivitelezési szerződésben lévő jogi garanciák mit sem érnek.

MA AZ A JÓ BÉRLŐKÉPVISELŐ, AKI MEGSZERZI A TERÜLETET

A MAI BÉRBEADÓI PIACON KISZOLGÁLTATOTTABBAK A BÉRLŐK, MINT VALAHA. MIT TUD FELMUTATNI ILYEN HELYZETBEN A BÉRLŐKÉPVISELŐ, ÉS MIT ÉRTÉKEL EBBŐL AZ ÜGYFÉL? A VÁLASZOKAT KALAUS VALTERTŐL, A CRESA TANÁCSADÓ CÉG ÜGYVEZETŐ PARTNERÉTŐL VÁRTUK.

? Mit mond annak a vállalatvezetőnek, aki most szeretné – mondjuk hat-nyolc hónappal későbbi kezdéssel – új irodába vinni a cégét?

Gyorsan kiábrándítanám. Szinte megoldhatatlan. Csurig vannak az irodaházak, bivalyerős bérbeadói piac van. Az egész piacot nézve 6 százalék alatti a kihasználatlanság, a Váci úti folyosón 2-3 százalék, de a többi fontos alpiacon is nagy a tömörülés, sok a jelentkező ugyanarra a területre. Kiszolgáltatott helyzetben vannak a bérlők: a kisebbek azért, mert a bérbeadók nem tudják előre elkötelezni magukat a 300-400 négyzetméter iránt, a nagyok meg azért, mert egyelőre nincsenek olyan házak, ahol több ezer négyzetmétert egyben ki tudnának venni rövid határidőn belül. Nekik talán mégis kicsit könnyebb a dolguk, mert a fejlesztések nyomán a következő pár évben több százezer négyzetméternyi terület kerül a piacra. A fejlesztők egy 1000 négyzetmétert kereső céggel már nem kötnek előbérleti szerződést, de a 4-5 ezret igénylőkkel szívesen. Közülük az kapja meg a területet, aki kevesebb kompromisszumot követel a bérbeadótól, és gyorsan tud dönteni.

? Ha mégis szerencséje lesz egy bérlőjelöltnek, akkor a szerződés aláírása előtt mire figyeljen, illetve mire figyelmezteti a bérlőképviselő?

Nagyon fontos az időzítés, vagyis időben, mérettől függően akár két évvel a tényleges költözés előtt lásson hozzá a felkészüléshez. Ez annak ellenére így van, hogy az ingatlanpiacot általában lomhának tartják. Ma ez duplán nem igaz, nagyon felgyorsultak a változások. Fontos a tervezés és a bővüléssel összefüggő feladatok megértése. Rengeteg időt szánunk arra, hogy feltérképezzük, valójában miként akar majd működni az ügyfelünk, mekkora helyigénye lesz évek múlva, milyen funkciókat lenne jó ellátni speciális környezetben, és mikre kellenek úgymond hagyományos fizikai feltételek.

? Milyen gyakori hibákat követnek el a cégek?

Például azt mondja a bérlőjelölt: kell 1000 négyzetméter, aztán majd kitaláljuk, hogy mik legyenek a belső arányok. Szerintem pont fordítva kell gondolkodni: nézzük meg, hogy mit kíván az üzlet, és ennek megfelelően tervezzük meg a bérelt területen belül a funkciókat. Ma kihagyhatatlanok ebben a munkában a HR-es szakemberek. Unalomig ismételt tétel, de igaz, hogy a jó munkaerő megtartásában a munkakörülmények ma már az élen állnak. Az iroda a cég arca is, ha jó a lokáció, és jól kitalált, érdekes, egyedi a tér, akkor a partnerek is elismerik ezt, ráadásul a munkatársak maguk is eldicsekednek azzal, hogy emiatt is jó ott dolgozni. Mi a lokáció megtalálásában és a belső kialakításban is segítünk, és egyebek mellett azzal is érvelünk, hogy megéri akár 1-2 euróval magasabb bérleti díjat számító házba menni, mert oda szívesebben mennek be dolgozni a munkatársak. Ergo a cég a költözésnél nem veszít el túl sok embert, a felvételre jelentkezők pedig örömmel jönnek.

? Korábban azzal is mérték a bérlőképviselő teljesítményét, hogy mekkora megtakarítást tudott kialkudni a bérlőnek. Például mennyi kedvezményt tudott elérni. Gondolom, ezt most el kell felejteni.

Óvatosan bánunk a megtakarítás szóval, ez ma szinte elérhetetlen a most érvényben lévő bérleti szerződés feltételeihez képest. Ma a jó bérlőképviselő szerintem az, aki megszerzi azt a területet, ahol a bérlő lenni szeretne.

? De miért kell neki külső szereplő? Bármelyik internetes irodahirdetési felületre felmegy, kinézi a megfelelő házat, és maga is tárgyalhat.

Mi az egész piacot sokkal alaposabban és összefüggéseiben látjuk. Előre tudjuk, hol lesz üresedés egy-másfél év múlva, és ezt az előnyt nem lehet behozni. Mi nem közvetítők vagyunk, hanem valódi tanácsadók, akik nem a területre keresnek bérlőt, hanem a bérlőnek keresnek megfelelő területet.

? Egy magányos tárgyaló nyilván kedvezményt sem tud kiharcolni.

Most pláne nem, hiszen a korábban említett helyszűke miatt hátradőltek a bérbeadók. Van olyan bérbeadó, aki például egyáltalán nem ad bérletidíj-mentességet. Időközben 20-25 százalékkal emelkedtek a díjak, és adódik olyan helyzet, amikor az első ajánlat után licit van, méghozzá felfelé. Felejtsük el a költözési hozzájárulást, és ma már az extra belső kialakítás költségeit sem nagyon vállalják át.

? Vagyis nagy a bérbeadók zsarolási potenciálja.

Ez talán erős kifejezés, de sajnálatos, hogy vannak olyan bérbeadók, akik visszaélnek a mostani pozíciójukkal. Nem akarok kertelni: előfordul, hogy sokszoros áron számolják el a kiépítési költségeket, lekezelik és kész helyzet elé állítják a bérlőket. Ez tisztességtelen, ami nem lehet érdeke egy komoly bérbeadónak. A bérlő a pár év múlva bekövetkező, erősen megváltozó üzleti környezet idején emlékezni fog arra, hogy hogyan bánt vele a bérbeadó korábban. És amikor lejár a szerződése, mást fog választani.

? Ez azt is feltételezi, hogy a bérlőképviseleti csapatban felkészült műszaki szakembereknek is lenniük kell.

Hogyne, elengedhetetlen – vannak is nálunk. A műszaki projektmenedzsereink sajnos elég sokszor szembesülnek a silány kivitelezéssel, miközben sokszor túlárazott számlákkal találkoznak. Természetesen a pénzügyi, jogi és HR-területeken is dolgoznak olyanok, akik nélkül nem tudnánk valódi hozzáadott értéket teremteni egy-egy tranzakcióban a bérlő számára.

? Nem mondtuk ki, de eddig csak az „A" kategóriáról beszéltünk. A piacot ismerve van-e számottevő belső migráció, felhagynak-e sokan a lakásirodákkal? Mennyire újul meg a masszív „B" kategória?

Az újnak vagy a magasabb osztályúnak mindig megvan a varázsa. A feljebb lépés mindig üzenet is: jól megy a cégnek, pozitív változások történtek a cégnél, stb. A különféle kategóriák között nagy műszaki különbségek is lehetnek. Sokkal jobb ma egy WELL minősített épületben dolgozni, mint egy lerobbant 20 éves irodaházban. Egyértelmű, hogy az ilyen minősítésű épületekben erősen javul a hatékonyság. Ugyanakkor a „B" kategóriás épületek üzemeltetői is kénytelenek újításokat alkalmazni, korszerűsíteni a gépészetet, a belső tereket stb. Sok-sok szempontot figyelembe véve ki kell számolni, hogy megéri-e az ügyfélnek, ha 2-3 euróval magasabb díjat fizet. Mi pont ebben a komplex munkában tudunk segíteni.

Kifullad vagy tartós lesz a mostani hullám?

SZTÁRKERÜLETEK ÉS FELJÖVŐ NAGYVÁROSOK A LAKÁSPIACON

MESTER NÁNDOR

BUDAPESTEN IDÉN TOVÁBB ERŐSÖDTEK A SZTÁRKERÜLETEK, DE A TERÜLETI SZŰKÖSSÉG MIATT EGY-KÉT KEVÉSBÉ FREKVENTÁLT ÖVEZETBEN IS BEÉRTEK A BERUHÁZÁSOK. A VEZETŐ MEGYESZÉKHELYEKEN KISEBB VOLT A BŐVÜLÉS, DE MAGUKHOZ KÉPEST OTT IS VAN FEJLŐDÉS A KÍNÁLATBAN, ÉS AZ ÚJ LAKÁSOK ÁRA MÁR KÖZELÍTI A FŐVÁROSIAKAT. A FEJLESZTŐK ZÖME AZONBAN ÓVATOS, A KÖVETKEZŐ 2-3 ÉVBEN BIZONYOSAN KEVESEBB ÚJ PROJEKTET INDÍTANAK.

Budapesten még mindig nem fogytak el a daruk a toplistán élre került 13. kerületben. Több tucat közepes és kisebb projekt is építési szakaszba került, illetve fél-háromnegyed éven belül eljut odáig. Csaknem 100 projekt van a kerületi piacon, de a marketingeseknek nem nagyon kell megerőltetniük magukat: kezükre játszik a kormány ajándéka, vagyis az, hogy 2022 végéig még 5 százalékos áfával hirdethetik a lakásokat, ha a cégnek volt építési engedélye 2018 novembere előtt. Márpedig elég sok itt fejlesztő cégnek volt.

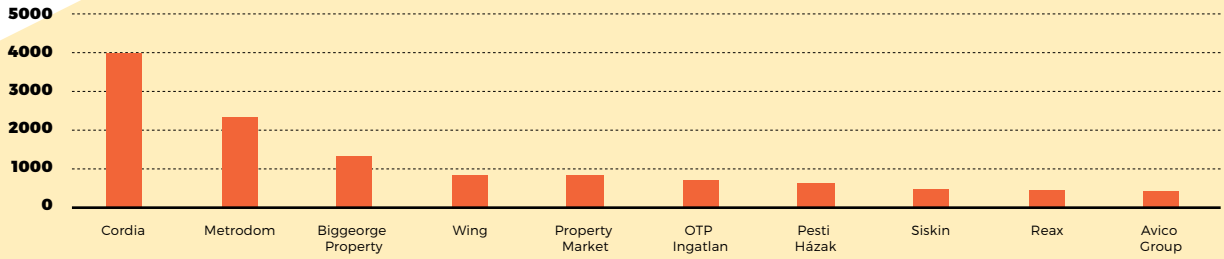
A 13. kerület sok szempontból figyelemre méltó. Azért is például, mert eddig kevéssé ismert körzetei is felkerültek a fejlesztők térképére. Újabban a belvároshoz közelebbi Lőportárdűlőn, továbbá Angyalföld külső utcáiban is kibújtak a földből a társasházak. Egy kerület presztízsét az ott kialakult ingatlanárak is kifejezik. Budán és a pesti belvárosi kerületekben már átlépték az egymillió forintos négyzetméterárat. A 13. kerület – egyes Dunához közeli vagy parti övezeteket és Újlipótváros bizonyos körzeteit leszámítva – még messze van ettől, a teljes piacra vonatkozó átlagár 800-850 ezer forint körül van.

Pesten szinte robbanásszerű a lakásállomány növekedése a 8. és a 9. kerületben is. A harmadik negyedévben – a Budapesti Lakáspiaci Riport adatai szerint – előbbiben 2297, utóbbiban 2825 lakás volt valamilyen szakaszban, többnyire már kivitelezés alatt, a befejezés általában a 2020 eleje és 2021 vége közötti időre tehető. Mindkét kerületben több közterület is megújult, javult a szolgáltatások minősége, a kisboltok azonban rohamtempóban szorultak ki, helyüket szupermarketek és vendéglátóegységek vették át.

Budán a 11. kerület viszi a prímet, főszerepben a BudaPart a Kopaszi-gátnál, továbbá a Budafoki út külső szakasza több nagyobb projekttel. A közlekedés az 1-es villamos meghosszabbításával tovább javult, a szolgáltatások színesedése viszont még várat magára. Szintén kérdéses, hogy miként és főleg milyen minőségben lehet bővíteni, illetve javítani a szociális ellátottságot a több ezer itt megépülő lakást vásárló és családja számára.

Legnagyobb budapesti lakásfejlesztők (épülő és értékesítés alatt álló lakások száma szerint, 2019 Q3)

Forrás: Budapesti Lakáspiaci Riport, Portfolio



Összességében fontos fejlemény a piacon, hogy csökkent a piacra érkező új lakások száma az előző három évhez képest. És ez a trend nem fordul meg, hiszen az idén vagy jövőre induló projekteket erősen nyomja a 27 százalékra visszaemelt áfa. Az egyik legnagyobb fejlesztő, a Cordia – saját piacelemzésében – már az év közepén jelezte, hogy az idén meghirdetett beruházásoknál a fejlesztők jócskán elmaradnak majd az értékesítés eddig megszokott mértékétől. Ráadásul a kész, vagyis már beköltözhető új lakások – nyilván környéktől függően – 5-15 százalékkal drágultak 2018-hoz képest, és a konzervatív becslések szerint 2020-ban újabb, legalább ilyen mértékű áremelkedés lesz.

DRÁGULÓ MEGYESZÉKHELYEK

Egyáltalán nem meglepő, hogy a jelentősebb iparvárosokban a budapestinél izmosabb áremelkedés volt. Nagy a lemaradás, a bázis alacsonyabb, de az új építésű lakások négyzetméterenkénti ára egy év alatt így is majdnem 25 százalékkal emelkedett, és már eléri az 540 ezer forintot.

Látható, hogy a legdrágább vidéki városok a pesti peremkerületek áraival versenyeznek. Debrecenben és Székesfehérváron 700 ezer forintnál is drágább az új lakások négyzetmétere, ugyanakkor Érden, Kecskeméten, Pécsett, Sopronban, Szegeden és Veszprémben is jobbára az átlagár felett húzzák meg a vonalat az építők – emlékeztetett az Otthon Centrum.

Rekordárat kérnek a cívisvárosban megvalósuló Egyetem Towerben, ez a vidéki csúcstartó a maga 1,2 millió forintos négyzetméterárával. Ennél majdnem hatszor olcsóbban kínálnak egy négyzetmétert egy miskolci beruházás esetében, ami 217 ezer forintot jelent. Debrecenben összesen 17 projektben 350 lakás hirdetését kezdték meg a közelmúltban.

Várhatóan működik a BMW-hatás, vagyis az áremelkedés folytatódása nem kérdéses, legfeljebb annak mértéke. Az újonnan induló projekteknél már 27 százalékos áfát kell felszámolni, évi 15-20 százalékkal növekszik a kivitelezés költsége, és a munkaerő díja is legalább ennyivel lesz magasabb, ha biztosítani akarják az eredeti kivitelezési ütemezést. A gyors drágulást önmagában az a tény is elősegíti, hogy végül létrejött a szerződés.

Hasonló folyamat Kecskeméten is megfigyelhető volt, miután kiderültek a Mercedes gyár létesítésének részletei. A lakóparkok számának növekedése azonban lassabb volt, mint előzőleg várták. Győrben az Audi már több mint 25 éve van jelen, az ottani áremelkedés legalább 10 éve folyamatos. Az elmúlt években indult társasházi fejlesztések inkább a közepes méretűek közé tartoznak.

Az OC 2019 szeptemberében végzett felmérése szerint a megyei jogú városokban 327 társasház van különféle megvalósítási szakaszban, ezekben összesen 9264 új lakás várja az érdeklődőket. Ez 500 lakással bővebb kínálatot jelent tavalyhoz képest. A legtöbb új projekt a régióközpontokban indult, a lakások darabszáma az idén indult kivitelezések esetében Győrben a legmagasabb: 660 lakással bővült a kínálat, ami a tavalyi időszakhoz képest a piac további élénkülését mutatja.

ÍGY LÁTJA A LITT A HAZAI LAKÁSPIAC JÖVŐJÉT

2019 első félévében folytatódott a hazai lakásárak emelkedése. A második negyedévben a lakásárak éves növekedési üteme országos átlagban nominálisan 17,1 százalékot tett ki, ami magasabb a 2018 végi 16,3 százaléknál. Budapesten azonban mérséklődött az árdinamika, a 2018. év végi 24,8 százalékról 22,5 százalékra. Előzetes, 2019. harmadik negyedéves adatok alapján a lakásárak növekedésének üteme tovább lassult Budapesten, és országos átlagban is mérséklődött.

A hazai lakáspiac keresleti oldalát továbbra is támogatja a magas foglalkoztatottság, a bővülő reáljövedelmek, a megtakarítások magas szintje, az alacsony kamatkörnyezet és az otthonteremtési programok növekvő kihasználása. Ennek ellenére a fővárosban jelentősen, 29 százalékkal csökkent 2019 első félévében éves alapon a lakáspiaci tranzakciók száma, ami főként a második negyedéves nagyobb visszaesést tükrözi. Ebben szerepet játszhatott az újlakás-piacon az elmúlt években kötött előszerződések magas száma is, ami csak később jelenik meg a tranzakciós statisztikában. A Lakás- és Ingatlanpiaci Tanácsadó Testület (LITT) szerint a Magyar Állampapír Plusz (MÁP+) bevezetése a befektetői érdeklődésen keresztül indokolhatja a lakóingatlanok iránti kereslet csökkenését a fővárosban. A vidéki városokban emellett stagnált, a községekben pedig 6 százalékkal emelkedett a tranzakciószám éves összevetésben, ami a vidéki kereslet fennmaradását jelzi.

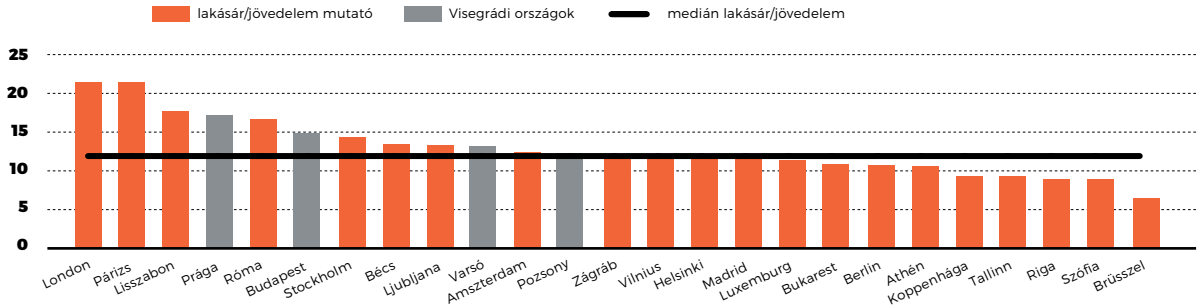
2019 első félévében tovább bővült az újonnan kihelyezett lakáshitelek volumene, éves alapon mintegy 20 százalékkal. A kibocsátást egyre hosszabb kamatfixálás jellemzi. A megkötött szerződések száma ugyanakkor a legfrissebb adatok alapján kissé csökkent. Ezt a júliusban induló babaváró támogatással megjelenő kiszorító hatás magyarázhatja, ami előreláthatólag részben lakáscélt szolgál.

2019 első negyedévében érdemben nőtt az átadott új lakások száma, ugyanakkor a második negyedévben – főként a lakásprojektek széles körben tapasztalt csúszásának köszönhetően – ideiglenesen csökkent az új átadások száma. A fővárosban a fejlesztés alatt álló új lakások 55 százaléka van csúszásban. Az év hátralévő részében várhatóan folytatódik a lakásátadások érdemi bővülése, országos szinten az új kínálat várakozásunk szerint 2019-ben tetőzhet 19,8 ezer új lakással. 2020-ban a csúszások miatt még magas maradhat az új átadások szintje 18,5 ezer lakással, 2021-től azonban visszaesés várható, erre az évre 16 ezer új lakás átadását prognosztizálják. A lakáskínálat nem tud lépést tartani a keresettel. A szűkülő új kínálathoz a visszaemelkedő áfakulcs, az erős költségoldali nyomás és a szakképzett munkaerő hiánya is hozzájárul. A hazai lakásállomány megújulása régiós összevetésben alacsony. Különösen Budapesten nagy az elmaradás, ahol az éves megújulás 0,4 százalék szemben a bécsi 1,5 százalékkal.

A LITT tagjai előre tekintve 2021-től az újlakás-kínálat jelentős visszaesését prognosztizálják. Véleményük szerint a kivitelezési kapacitások fejlesztésével csökkenthető lenne az új lakások építési költsége, növelve ezzel a kínálatot. A hazai érdemi építőanyag-termelés hiánya miatti drága alapanyagok mellett kiemelték az európai szinten is szigorú előírásokat mint költségnövelő tételeket. A bérleti piac fejlesztésének szükségességét ugyancsak hangsúlyozták a lakhatási lehetőségek bővítésének egyik irányaként.

Lakásár/jövedelem mutató az európai fővárosokban

Forrás: Numbeo.com.



A jövedelmek ingatlanárakhoz viszonyított aránya a medián ingatlanárak és az átlagkereset másfélszeresének a hányadosa, 90 m²-es lakással számolva.

STATE-OF-THE-ART SZOLGÁLTATÓ AZ INGATLANSZEKTORBAN

A Dome Facility Services Group 2003-ban gyorsszolgálati, hibaelhárítási tevékenységgel lépett a magyar piacra. A kezdeti sikerek lehetővé tették, hogy Décsi Gábor vezetésével a cég hamarosan megnyissa kapuit a vállalati ügyfelek részére kínált létesítménygazdálkodási tevékenységgel.

A dinamikusan fejlődő cég a kezdetektől törekedett rá, hogy az elsők között reagáljon a piaci igényekre. 2005 óta a Dome Fit-out üzletág a tervezőasztaltól a kulcsrakész átadásig szolgálja ki ügyfeleit. 2009-ben Dome Energy néven indult önálló energetikai üzletág. A 2010-es évek közepe óta a Dome RE Consulting név alatt teljes körű műszaki és létesítménygazdálkodási tanácsadási tevékenységgel is partnerei rendelkezésére áll. A vállalat épületakvizíció, épületfelmérés, irodabővítés és átalakítás kapcsán teljes körű műszaki és szervezeti átvilágítási, költségoptimalizálási, kockázatelemzési szolgáltatásokkal támogatja megrendelőit.

A 21st FM regionális FM konzorcium alapító tagjaként partnereivel jelenleg 7 kelet-közép- és dél-európai országban kínál integrált, testreszabott létesítménygazdálkodási szolgáltatásokat nemzetközi nagyvállalatok számára. Így ügyfeleik hosszú távon megbízható szakmai és stratégiai partnerként számíthatnak rájuk ott, ahol az adott piacon elismert szolgáltatók az alapos helyi piacismeret és a gyors döntési képességük által versenyképessé válnak a multinacionális szolgáltatók leányvállalataihoz képest.

2018-ban azzal a céllal vágott bele a Dome a robotikába, hogy Magyarországon az elsők között tárja fel a létesítménygazdálkodásban használható, különféle autonóm robotokban rejlő lehetőségeket. Ennek első állomásaként vezette be a Dome az Adlatus ipari takarítórobotját, mely egyszerűen, hatékonyan és ellenőrizhetően képes nagy területek tisztítására, legyen szó bevásárlóközpontról, ipari területről vagy parkolóházról.

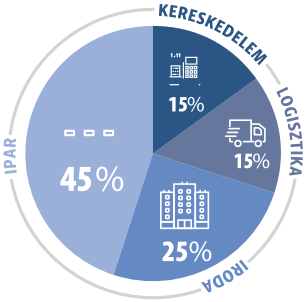
A globális és regionális vállalatok részéről egyre növekvő igény jelentkezik a rugalmas munkakörnyezet megvalósítására, nagy hangsúlyt kaptak a modern kialakítású okosirodák és okosépületek, ahol élménynyé válik a napi munkavégzés. Ez nemcsak kényelmi okokból, bérlői és munkavállalói oldalról növekvő elvárás, hanem bérlői szempontból az üzemeltetéssel kapcsolatos egyre jelentősebb igény is. A belső terek, munkaállomások, eszközök monitorozásában egy díjnyertes, irodai munkahely-menedzsment szolgáltatásokat fejlesztő cégbe, az Invensolba befektetve új, okosirodai szolgáltatási üzletág nyílt meg.

Napjainkban a megváltozott irodahasználati igényekre reagálva, egyablakos kiszolgálás mellett elindult egy a bérlőknek kínált komplex szolgáltatási mix. Szervezetfejlesztési tanácsadók bevonásával elemzés készül az irodahasználati szokásokról, melyet egy design&build folyamat követ, ahol kialakul az új irodai munkakörnyezet, illetve a hatékonyságot támogató „journey path"-ok. Mindezt követi a telepített okosirodai megoldások által kínált monitoring rendszerek működtetése, ami összeségében nagyon korszerű, a fiatal generációk igényét is kielégítő megoldást nyújt a megújult vállalati irodahasználati kultúra számára. A meglévő partnerek a rugalmas munkakörnyezet bevezetésével és a kínált szoftveres támogatással akár 25 százalékos bérletidíj-megtakarítást is elérhetnek, ami sok esetben akár eurómilliós nagyságrendet is jelenthet!

A Dome csoport mára egy több mint 15 millió euró árbevételű, integrált létesítménygazdálkodási szolgáltató, melyben közel 500 munkavállaló dolgozik nap mint nap az ügyfelek megelégedettségére.

Az elmúlt években a Dome csoportot az ingatlanszakma számos díjjal jutalmazta: Iroda.hu – „Az Év Üzemeltető Cége" 2013, az „Év Irodája Különdíj" 2015, az ,,Év Facility Management Cége" 2016, az „Év Proptech Megoldása" 2019, Portfolio Property Awards – „Az Év Facility Management Cége" 2018.

PORTFÓLIÓ



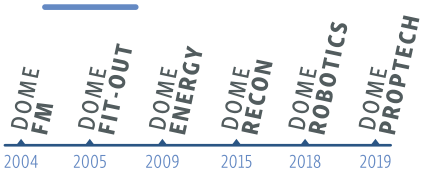
1.700.000 M²
ÜZEMELTETETT TERÜLET

ÁRBEVÉTEL

30 millió Ft
2003

4,7 milliárd Ft
2019

ÜZLETÁGAK



dome FACILITY SERVICES GROUP

Mi vár ránk 2020-ban a lakáspiacon?

ÍGY VÁLTOZHATNAK A LAKÁSÁRAK

FUTÓ PÉTER

A KÜLÖNBÖZŐ FÓRUMOKON NÉZELŐDVE EGYRE TÖBBEN FOGALMAZNAK MEG SZÉLSŐSÉGES VÉLEMÉNYEKET A HAZAI LAKÁSPIACCAL KAPCSOLATBAN. EGYESEK SZERINT KÜSZÖBÖN AZ ÖSSZEOMLÁS, ÉS HOLNAPTÓL SZABADESÉSBEN ZUHANNAK BE A LAKÁSÁRAK, MÍG MÁSOK AZ EDDIGIEKNÉL IS NAGYOBB ÁREMELKEDÉSRE SZÁMÍTANAK. AZ IGAZSÁGOT FELTEHETŐEN EGYIK VÉLEMÉNY SEM FEDI, VISZONT TÉNY, HOGY AZ UTÓBBI IDŐBEN SOKAN GONDOLJÁK ÚGY, HOGY AZ EDDIGI ÁREMELKEDÉS HOSSZABB TÁVON NEM FENNTARTHATÓ. HOGY MI LEHET AZ IGAZSÁG, ÉS MIT HOZHAT 2020 A HAZAI LAKÁSPIACON, ARRÓL TÍZ INGATLANPIACI SZAKÉRTŐT KÉRDEZTÜNK MEG.

Amikor egy piac minden szempontból szárnyal, kevesen gondolnak arra, hogy egyszer véget ér az aranykor, és ismét óvatosabbnak kell majd lenni a befektetési döntések során. A hosszú ideje tartó felívelés azonban egyre több embert bizonytalanít el azzal kapcsolatban, hogy meddig emelkedhetnek tovább az árak. Nagyjából ezt látjuk most a hazai lakáspiacon is, ahol az elmúlt 5 évben extrém hozamokra lehetett szert tenni lakástulajdonosként függetlenül attól, hogy valaki kiadta, vagy akár csak üresen, mindenfajta hasznosítás nélkül birtokolta a lakást. A piac azonban soha nem lineárisan emelkedik, hanem hullámhegyek és hullámvölgyek váltják egymást, éppen ezért aggódnak egyre többen amiatt, hogy lassan az emelkedés csökkenésbe csaphat át. Nézzük, mi lehet az igazság!

A Portfolio Ingatlan által megkérdezett szakértők között elemzők, értékesítési vezetők, cégtulajdonosok és banki szakemberek egyaránt szerepelnek, akik különböző szemszögből látnak rá a lakáspiaci folyamatok alakulására. A kérdések során a lakóingatlanok típusa – téglalakás, panellakás, családi ház – és a települések jogállása – főváros, megyeszékhelyek, kistelepülések – szerint a következő egy évben várható árváltozásokra voltunk kíváncsiak, de a befektetők, a külföldi vásárlók és a hitellel vásárlók számának várható alakulására is rákérdeztünk.

BUDAPESTI LAKÁSPIAC

A budapesti téglalakások ára a megkérdezettek harmada szerint a következő egy évben stagnálni fog, bő kétharmaduk szerint 10 százalék alatti mértékben fog emelkedni. 10 százalék feletti áremelkedésre és árcsökkenésre azonban senki nem számít. A panellakások ára a megkérdezettek fele szerint fog stagnálni, és szintén fele gondolja úgy, hogy 10 százalék alatti mértékben emelkedhet tovább. A fővárosi családi házaknál az általunk megkérdezett szakértők több mint fele ugyancsak stagnálásra számít, és mintegy 40 százalék gondolja úgy, hogy enyhén tovább emelkedhetnek az árak.

Az új lakások kapcsán azonban nemcsak a fejlesztők, hanem a megkérdezett szakértők 80 százaléka is további áremelkedést vetít előre, abban azonban már megoszlanak a vélemények, hogy ez egy év alatt 10 százalék alatti vagy 10 százalék feletti lehet. A január elsejétől 27 százalékra emelkedő lakásáfa mindenesetre a többség szerint valamekkora ütemben mindenképpen meg fog jelenni az új lakások bruttó értékesítési áraiban.

A fővárosi lakások iránti kereslettel kapcsolatban viszont már inkább stagnálásra számít a többség, vagyis a mostani tranzakciószámokat nem valószínű, hogy érdemben meg-

haladná a következő egy év kereslete. A kiadó lakások bérleti díjaiban ugyancsak a mostani szinteken stabilizálódhat a piac, itt feltehetően az inflációt és a jövedelmek változását követhetik a bérleti díjak.

VIDÉKI VÁRAKOZÁSOK

A megyeszékhelyeken várhatóan szintén kismértékben – 10 százalék alatti ütemben – mehetnek még feljebb az árak mind a tégla, mind a panel, mind a családi házak esetében. Az új lakások esetében azonban a fővároshoz hasonlóan itt is nagyobb áremelkedést vár a többség. A keresletben szintén stagnálásra, a kiadó lakások bérleti díjaiban pedig enyhe emelkedésre számítanak a szakértők.

A korábbi évekkel szemben a községekben és más kistelepüléseken is a fővároshoz és a megyeszékhelyekhez hasonló ütemű árváltozásra számítanak a megkérdezettek, amiben szerepe lehet a nyáron elindított falusi CSOK állami támogatási lehetőségnek is. Ez ahhoz elég lehet, hogy a lakásárak tekintetében ne szakadjanak le még jobban a kistelepülések a nagyobb hazai városoktól, ahhoz azonban kevés, hogy megfordítsa, vagy akár megállítsa a hátrányosabb helyzetű térségekből a fővárosba és a gazdaságilag fejlettebb megyeszékhelyekre történő elvándorlást.

LAKÁSPIACI KÉRDÉSEK

A korábbi évekhez hasonlóan idén is feltettük a három kérdést, ami a befektetők, a külföldi vásárlók és a hitellel vásárlók arányára vonatkozott, kiegészítve azzal a kérdéssel, hogy vajon mennyivel drágulhat azoknak az új építésű lakásoknak a bruttó ára, amelyekre január elsejétől a 27 százalékos áfa vonatkozik.

Tízből nyolcan a befektetők arányának csökkenésére számítanak, amiben az egyre alacsonyabb hozamok és a MÁP+ megjelenése is szerepet játszhat. Ezt a csökkenést feltehetően a külföldi befektetők sem fogják ellensúlyozni, ugyanis a külföldi vásárlók számában is stagnálás várható. A hitelfelvételi hajlandóság azonban tovább emelkedhet, amit részben a továbbra is alacsony kamatok, részben az emelkedő bérek, részben pedig az egyre magasabb árak magyarázhatnak.

Végül a 27 százalékra emelkedő lakásáfával kapcsolatban a megkérdezettek közül heten 5-10 százalék közti emelkedésre számítanak, egyvalaki 10-20 százalék közti emelkedést is el tud képzelni, míg ketten gondolják úgy, hogy 20 százalék feletti ütemben száguldhatnak tovább az új lakások árai, vagyis, hogy a lakásáfa egy az egyben beárazódik a mostani új lakások árszintjébe.

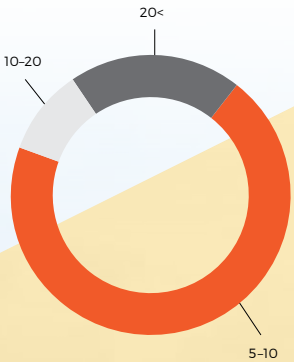
Az árak drasztikus visszaesésére tehát nem érdemes várni, sokkal valószínűbb, hogy a következő években a mostani árszintek környékén stabilizálódik a piac, amibe természetesen a néhány százalékos emelkedések mellett ugyanekkora csökkenések is beleférnek. A piaci környezet egyelőre nem indokolja a visszaesést, de az árak további jelentős emelkedésére sem kell már számítani.

A FELMÉRÉSBEN AZ ALÁBBI SZAKEMBEREK VETTEK RÉSZT:

Balla Ákos – Balla Ingatlan,
Balogh László – Ingatlan.com,
Benedikt Károly – Duna House,
Incze Zsombor – Takarék,
Pálfi Péter – MRICS,
Sápi Zoltán – Eltinga,
Soóki-Tóth Gábor – Otthon Centrum,
Tancsics Tünde – Budapesti Lakáspiaci Riport,
Valkó Dávid – OTP Jelzálogbank
és a Portfolio Ingatlan csapata

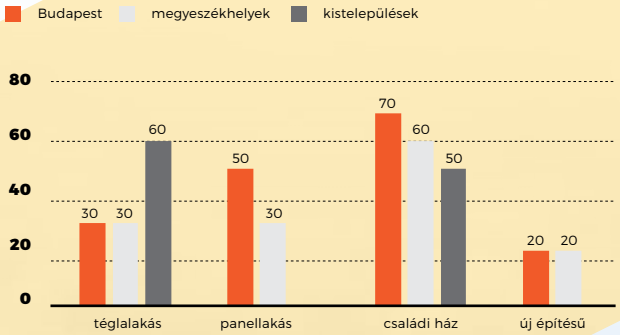
Várhatóan mennyivel drágulhat az új építésű lakások bruttó ára azoknál a projekteknél, amikre január elsejétől 27 százalékos lakásáfa vonatkozik? (%)

Forrás: Portfolio



Az árak stagnálására számítók aránya a következő egy évre vonatkozóan (%)

Forrás: Portfolio



A lakáspiacról őszintén: három szakértő, három vélemény

KELL-E FÉLNÜNK A VISSZAESÉSTŐL?

FUTÓ PÉTER

A KÉRDŐÍVES FELMÉRÉSEK ELŐNYE, HOGY RÖVID IDŐ ALATT SOK EMBERT MEG LEHET KÉRDEZNI EGY ADOTT TÉMÁRÓL, PÉLDÁUL A LAKÁSOK ÁREMELKEDÉSÉNEK VÁRHATÓ ALAKULÁSÁRÓL. A PIACI FOLYAMATOK AZONBAN GYAKRAN ÖSSZETETTEBBEK ANNÁL, HOGY NÉHÁNY VÁLASZLEHETŐSÉGGEL KÖRÜL LEHESSEN ÍRNI AZOKAT, EZÉRT A NEGYEDÉVES ÉS FÉLÉVES FELMÉRÉSEINKEN TÚL IDÉN HÁROM SZAKÉRTŐT KÉRTÜNK MEG, HOGY RÉSZLETESEBBEN IS FEJTSÉK KI VÉLEMÉNYÜKET A HAZAI LAKÁSPIAC HELYZETÉRŐL.

2008 Q3

2010 Q3

2012 Q3

MNB Lakásárindex

BANAI ÁDÁM
az MNB Pénzügyi Rendszer Elemzése Igazgatóság igazgatója

A lakásárak emelkedésében a lassulás első jelei látszódnak, vagyis a növekedés lassabb lehet, de csökkenést nem látunk. A magas árak, a csökkenő hozam, illetve a kedvező befektetési alternatívák (pl. MÁP+) – elsősorban Budapesten – egyaránt a kereslet csökkenésének irányába hatnak, hiszen a piac 30-40 százalékát a befektetői kereslet teszi ki. A másik oldalon viszont a kínálatban is csökkenés várható, hiszen a szabályozói változások miatt már most érzékelhetően kevesebb projekt indul. Az elkészülő projektek döntő része pedig már értékesítésre került.

A nagyvárosok és a vidék trendjei egyértelműen elváltak egymástól. A kistelepüléseken inkább stagnálás látható, míg Budapesten és a nagyobb városokban továbbra is két számjegyű a növekedés. Ennek eredményeként a falusi, községi átlagos négyzetméterárak csak a budapestiek 20-30 százalékát teszik ki, míg a megyeszékhelyeknél ez az arány 50 százalék környéki. Elérhetőség szempontjából hasonlóan nagyok az eltérések. Az erőteljes bérdinamika ellenére is közel 15 évnyi kereset kell Budapesten egy átlagos lakás megvásárlásához, ami országon belül kiugró, de régiós összevetésben is az egyik legmagasabb. Ráadásul Budapesten belül is nagyok az eltérések. A legolcsóbb kerületben alig több, mint harmada az átlagos négyzetméterár, mint a legdrágábban. Ennek eredménye, hogy fokozatosan tolódott a külsőbb kerületek felé a lakáspiaci kereslet. Az eltérő folyamatok a tranzakciók esetében is tetten érhetők. A fővárosban jelentősen csökkent 2019 első félévében éves alapon a lakáspiaci tranzakciók száma, ami főként a második negyedéves visszaeséssel magyarázható. A vidéki városokban mindemellett stagnált, a községekben pedig tovább emelkedett a tranzakciószám éves összevetésben, ami a vidéki kereslet fennmaradását mutatja.

A következő időszak folyamataiban meghatározó szerepük lehet az állami programoknak. Mind a babaváró támogatás, mind a CSOK támogatja a lakások iránti keresletet. Vidéken pedig a falusi CSOK lehet keresletnövelő hatású. Ez utóbbinál fontos, hogy a programban elérhető 10 millió forint kifejezetten magas a CSOK feltételeinek megfelelő települések átlagos áraihoz képest. A tranzakciók közel fele 10 millió alatti. Kínálati oldalon a mostani tervek alapján biztosan csökkenést láthatunk elsősorban 2021-től, de a 2020-ban átadásra kerülő ingatlanoknak is már csak a kisebbik része kerül ténylegesen a piacra.

TANCSICS TÜNDE
az ELTINGA Ingatlanpiaci Kutatóközpont elemzője

A nyáron némi megtorpanás látszott a lakáspiaci tranzakciókban, ami részben a családvédelmi akciótervhez köthető kivárással, részben a MÁP+ elindulásával is magyarázható, de szeptemberben ismét magához tért a piac. Egyelőre nem látunk olyan keresleti vagy kínálati faktort, amelynek hatására a lakáspiac idei lassulása után az árak gyorsan csökkenni kezdenének a következő időszakban, pontos képet azonban a következő hónapok rajzolhatnak majd a jövőt illető várakozásokhoz.

Keresleti oldalon a további áremelkedés irányába hat a jövedelmek növekedése, aminek dinamikája várhatóan lassul. Szintén pozitívan hatnak a lakáspiaci keresletre az állami támogatások, illetve a hitelkamatok is alacsony szinten mozognak, így a hitelfelvételi kedv is megmaradhat. A piac irányának szempontjából akár döntő kérdés is lehet, hogy a MÁP+ befektetői vonzereje tartós lesz-e, vagy egy esetlegesen magasabb infláció visszaterelheti a befektetők egy részét a lakáspiacra. A szinte kockázatmentesnek számító ötszázalékos hozamhoz képest a lakáspiac ugyan még két számjegyű hozamokat produkált az idei első negyedév számai alapján is évesített szinten, azonban ez csak a bérleti hozamokból nem érhető el a jövőben.

A kínálati oldalt illetően drasztikus bővülés nem várható a piacon, a kedvezményes újlakás-áfa határidejének némi kitolódásával a lakásátadások ugyan későbbre halasztódtak, ezen lakások nagy része azonban már gazdára talált. Bár a Budapesti Lakáspiaci Adatbázisból látjuk, hogy több olyan projekt is van, amelynek a kivitelezése már elkezdődött, ugyanakkor az értékesítésével, a későbbi piaci előny reményében, még kivárnak a beruházók, ezek azonban mérsékelt számban vannak jelen. Új épület tervezésébe alapos megfontolás után vetik csak bele magukat a fejlesztők, hiszen már csak 27 százalékos áfakulcs mellett értékesíthetik majd a lakásokat. Budapesten 2020 vagy azutáni átadással 80 projektben több mint 3500 lakást hirdetnek 27 százalékos áfakulcsos projektben, ahol a fejlesztők sok esetben különböző akciókkal igyekeznek az idei évben (még a kedvezményes, 5 százalékos ráta mellett) minél nagyobb vételárrészletek befizetésére ösztönözni a vevőket, a jövőben azonban ilyen megoldásokra már nem lesz mód. Arra számítunk, hogy a lakásépítési kedv erősen visszaeshet, de azért az építkezések nem állnak le teljesen. A kínálati oldalt a korábban befektetési céllal vásárlók sem valószínű, hogy jelentősen felpörgetnék, a jelenlegi bérletidíj-szintek ugyanis a vásárláskori árakhoz képest még nagyon jelentős hozamszinteket biztosítanak. Összességében a piac lelassul, az értékesítési idők nőnek, és a drágulás nem folytatódik az előző években látott ütemben.

VALKÓ DÁVID
az OTP Ingatlanpont vezető elemzője

A lakáspiacon átlagosan 8-10 évente váltják egymást a felívelő és a lefelé tartó periódusok, tehát még mindig lehet potenciál a hazai lakáspiac mostani, már hetedik éve emelkedő szakaszában. A magas árak azonban mindenképpen óvatosságra kell, hogy intsenek, de a jelenlegi folyamatok alapján egyelőre közeli visszaeséstől sem kell tartani.

Az Eurostat október elején közölt adatai alapján a vizsgált 26 európai országból Magyarországon emelkedtek a legnagyobb ütemben az ingatlanárak egy év alatt; átlagosan 14 százalékkal drágultak a hazai lakóingatlanok 2018 és 2019 II. negyedévei között. Budapesten már biztosan az egyensúlyi szint felett vannak az árak, de lassan a vidéki piacokról is elmondható ugyanez. Az árakat mégis tovább emelik a közelmúltban bevezetett állami támogatások, valamint az adásvételek számának évről évre tapasztalható növekedése, és noha az említett ciklikusság okán a mérséklődés borítékolható, rövid távon trendfordulóra nem kell számítani. A növekedés az elmúlt két évben áttevődött a relatíve olcsóbb területek felé, és a következő években is erre számíthatunk.

Bár a lakásárak emelkedése olyan időszakban erősödött fel, amikor a külföldre vándorlók száma is fokozódott, és a korábbinál is kevesebb gyerek született, a jövedelmek ugyanakkor folyamatosan növekednek, és a devizahitelezés problémája is kikerült a rendszerből. Ráadásul mindez stabilizálódó költségvetési helyzetben történik, így ezek a tényezők egyelőre összességében ellensúlyozzák a negatív folyamatokat. A családvédelmi akcióterv szintén lassítja, hogy érezhetően visszaessen az ingatlanok iránti kereslet. A kérdés viszont az, hogy a mostani kedvező munkaerőpiaci környezet és reálbérnövekedés meddig maradhat fenn. Abban az esetben, ha 2022 körül – a most bevezetett új, lakáspiacot érintő támogatási formák kifutásakor – jönne egy esetleges külgazdasági recesszió, és az EU-s pénzek is lecsökkennének, feltételezhető, hogy a lakásárakban is véget érne reálértéken a növekedés.

Persze ez sem jelenti még azt, hogy a 2008-as válsághoz hasonló visszaeséstől kellene tartani. A lakosság eladósodottsága ugyanis – a törlesztőrészlet/jövedelem mutatót nézve – most alacsonyabb szintű, mint a válság előtti időkben. Nem is beszélve arról, hogy a devizahitelezés kockázata sem fenyeget, miután forintban, ráadásul túlnyomó részben fixált kamatokkal veszik fel a vásárlók a hitelt.

A tapasztalatok azt mutatják, hogy egy lakás vásárlásához a többségnek egy korábbi lakást el kell adnia, ám esetükben nem érdemes kivárni az áresési ciklust, hiszen akkor a korábbi lakásukat is csak olcsóbban tudják eladni.

Befektetési céllal körültekintőbben kell vásárolni, mint néhány évvel ezelőtt, mivel a lakásvásárlással, majd -kiadással elérhető hozamok már nem feltétlenül magasabbak, mint a „szuperállampapír" garantált hozamai. Új lakás vásárlása esetén érdemes lehet még idén élni egy jó ajánlat lehetőségével, mert jövő év elejétől várhatóan 27 százalékra emelkedik a lakásáfa mértéke a 2018. november 1-je után engedélyt kapott projekteknél.

A CSOK-osoktól a babavárókig

ÁTALAKULÓBAN A HITELPIAC

PALKÓ ISTVÁN

CIKLUSA CSÚCSÁHOZ ÉRKEZETT 2019-BEN A MAGYARORSZÁGI LAKÁSHITELEZÉS, DE MOST MERŐBEN MÁS A HELYZET, MINT 2008-BAN. A REKORDALACSONY KAMATKÖRNYEZETBEN A CSAK NEMRÉG BEVEZETETT BABAVÁRÓ HITEL KISZORÍTÓ HATÁSA, A BEFEKTETŐI KERESLET VISSZAESÉSE ÉS LEGFŐKÉPP A LAKÁSPIACI NÖVEKEDÉS MEGTORPANÁSA EGYÜTTESEN VETHETI VISSZA A LENDÜLETET. ÖSSZEOMLÁSTÓL SZERENCSÉRE NEM KELL TARTANUNK.

CSÚCSON A LAKÁSHITELEZÉS

A bankok lakossági üzletágvezetői 2018 második felében már egyre több fórumon jelezték, hogy a hitelkihelyezések növekedési üteme várhatóan nulla közelébe fog csökkenni, az új szerződéses összeg évi 30 százalék feletti bővülése hamarosan a múlté lesz. Várakozásuk beigazolódott: 2019 első nyolc hónapjában a Magyar Nemzeti Bank adatai szerint mindössze 6 százalékkal nőtt a lakáshitelek új kihelyezése, így év végéig a tavalyi 850 milliárd forint után várhatóan nem vagy csak alig fogja meghaladni az új volumen a 900 milliárdot. Az év első nyolc hónapjából a három nyári hónapban már visszaesett a lakáshitelezés az előző év azonos hónapjaihoz képest.

A növekedés megtorpanása aligha fogható árazási problémákra vagy a bankok közötti verseny hiányosságaira. A Magyar Nemzeti Bank adatai mellett a különböző internetes kalkulátorok is azt mutatják, hogy a legtöbb kamatperiódus kategórián belül tovább csökkent idén az elérhető és a felvett lakáshitelek kamata is. Segítette a piacot, hogy a nyár folyamán tovább csökkent az állampapírpiaci hozamkörnyezet, apadtak a referenciakamatok, így a korábbiaknál is kisebb várható törlesztőrészlettel adósodhattak el a családok. Ennek ellenére a lakáshitelek szektorszintű átlagkamata némileg növekedett: a 2018. augusztusi 4,68 százalékról 2019 augusztusára 4,75 százalékra. A jelenség hátterében statisztikai összetételhatás áll: a valamivel drágább fix kamatozású (különösen a legalább 10 éves kamatperiódusú) lakáshitelek szinte teljesen kiszorították a kockázatosabbnak számító változó kamatozásúakat. A jegybank által minősített fogyasztóbarát lakáshitelek 2017-es megjelenése és a bankok józansága mellett ez a Magyar Nemzeti Bank által 2018 októberével szelektíven szigorított adósságfékszabályoknak is köszönhető: azóta változó kamatozású lakáshitelt például csak a nettó jövedelem 25 százalékát nem meghaladó törlesztőrészlettel lehet felvenni, míg a leghosszabb kamatperiódus mellett maradt az 50 százalékos (legalább 500 ezer forint jövedelem mellett 60 százalékos) korlát.

> *„A lakáshitelek átlagösszege jelentősen nőtt, jelenleg dupla akkora egy átlagos lakáshitel összege (7,4 millió forint), mint a 2013-as mélyponton."*

SZŰKEBB A BÁZIS, MINT A LEGUTÓBBI BOOM IDEJÉN

A lakáshitelezések idei kihelyezése felülmúlhatja az eddigi két csúcsév, 2003 és 2008 hasonló adatát, mégsem beszélhetünk arról, hogy a lakáshitelek soha nem látott népszerűségnek örvendenének. A lakosság továbbra is preferálja a megtakarításból, illetve rokoni (kisebb részben munkáltatói) kölcsönből történő lakásvételt egyes felmérések szerint, a bankokkal, illetve a hitelintézeti kölcsönökkel szembeni bizalmatlanság csak részben enyhült a válság mélypontja óta. Ennek, illetve a demográfiai visszaesésnek is betudható, hogy a lakáshitelezés ma sokkal kisebb ügyfél-

bázison zajlik, mint a 2008-as válság előtti években.

A Központi Statisztikai Hivatal első félévi adatai szerint a folyósítások száma 11 százalékkal növekedett ugyan az előző év első félévéhez képest, de a darabszámot tekintve nemcsak a csúcsévként emlékezetes 2003-tól, de a 2004–2008 közötti átlagtól is jelentősen elmarad a lakáshitelek piaca. Az új lakáshitelek darabszáma tavalyhoz hasonlóan várhatóan idén is 100 ezer körül alakul majd, ehhez képest a kétezres években öt olyan év is volt, amikor ez a szám 150 ezer felett járt.

A lakáshitelek átlagösszege nőtt meg jelentősen, ez generálja elsősorban a lakáshitelezés rég látott bővülését, ami mögött pedig az Európában párját ritkító hazai lakáspiaci áremelkedést sejthetjük. Jelenleg éppen dupla akkora egy átlagos lakáshitel összege (7,4 millió forint), mint a 2013-as mélyponton. A használt lakások vásárlására felvett hitelek átlaga is duplázódott azóta.

Továbbra is elmondható, hogy a lakáshitelezést elsősorban a használt lakások piaca mozgatja, az ezek megvásárlására felvett lakáshitelek aránya ugyanis még az idei első félévben is 69 százalék volt. Új ingatlan építésére a lakáscélú hitelek 8,9, vásárlására 10,8 százalékát vették fel a családok. A CSOK megléte ellenére a 3 százalékos kamatozású CSOK-hitellel együtt is kevesebb mint 10 százalék a támogatott lakáshitelek aránya az új engedélyezésekben. A lakáshiteleket továbbra is elsősorban a kereskedelmi bankok és a jelzálogbankok nyújtják Magyarországon, és ahogy konjunktúrában lenni szokott más országokban is, a lakástakarékpénztárak részaránya csökkent a lakáshitelezésen belül.

A különböző statisztikák azt mutatják, hogy a lakosság (és velük együtt persze a bankok) kockázatvállalása sok szempontból kisebb, mint egy-másfél évtizeddel ezelőtt, és itt nem csak a devizahitelezés hiányára érdemes gondolni: a jövedelemarányos törlesztőrészletek és a fedezeti ingatlanok forgalmi értékéhez viszonyított hitelösszegek is csökkentek. Ami viszont a futamidőt illeti, a KSH adatai szerint a mostanihoz hasonló magas értékre még nem volt példa a 2001-ig visszanyúló statisztika szerint. Az első félévben átlagosan 15,8 évre vettük fel a lakáshiteleket, az új lakások vásárlására felvett hitelek 17,2 évnél tartanak.

Lakáshitelek új szerződéses összege Magyarországon havonta (milliárd Ft)

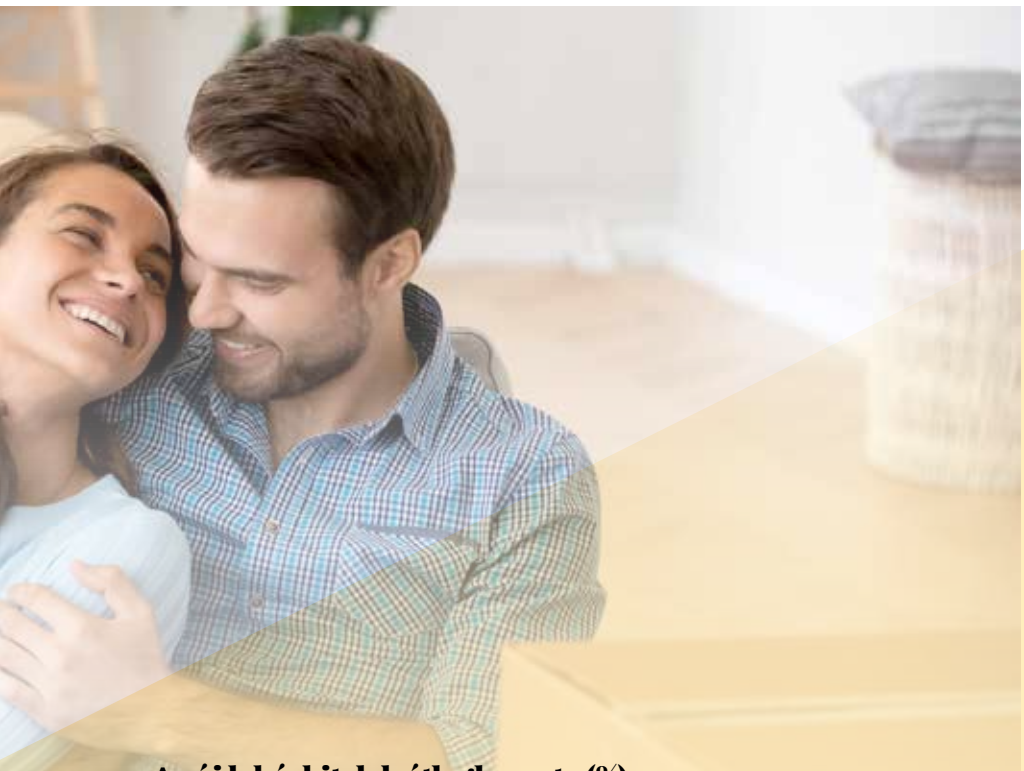
Forrás: MNB

BEROBBANT A BABAVÁRÓ HITEL, MEGJELENT A KIBŐVÍTETT CSOK

Bár Európa egyes országaiban megjelentek a negatív kamatozású jelzáloghitelek, Magyarországon egyelőre nem létezik olyan piaci kamatozású lakáshitel, amely versenyképes lenne a 0 százalékos kamatozású babaváró kölcsönnel. Az állami kamattámogatás révén az ilyen olcsó konstrukció további előnye, hogy új gyermek érkezése esetén három évig törleszteni sem kell (ennyivel megnyúlik a futamidő), a második „új" gyermek érkezése után elengedi az állam az aktuális tartozás 30, a harmadik „új" gyermek esetén annak 100 százalékát.

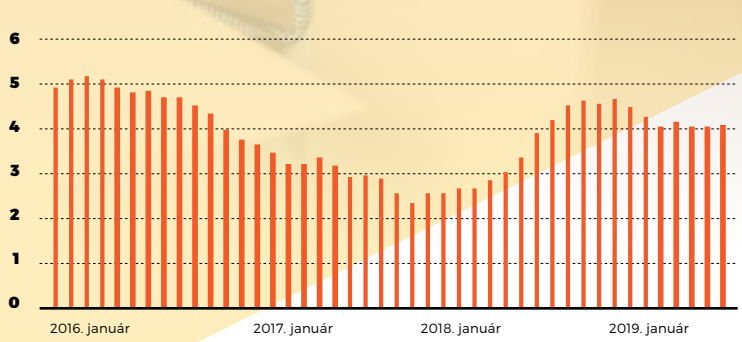
A kormány október közepén ismertetett adatai szerint több mint 40 ezer igénylés érkezett a babaváró hitelre annak első három hónapjában 286 milliárd forint értékben, 30 ezer szerződést kötöttek meg ebből a hitelintézeteknél. A szerződések 87 százaléka a maximális 10 millió forintos hitelre vonatkozik, 6 százaléka 8-10 millió forintról szól, 6 százalékát pedig 5-8 millió forintra kötötték. Már ezek a számok is jelzik, hogy a babaváró hitel méltó versenytársa a hitelpiacon a lakáshitelnek a volumenek szempontjából is annak ellenére, hogy egy szűkebb kör (41 év alatti női taggal rendelkező házaspárok) veheti igénybe.

Lapzártánkig a babaváró hitel első két hónapjáról az MNB is közölt adatokat. Ezek



Az új lakáshitelek átlagkamata (%)

Forrás: MNB



alapján a babaváró hitelek augusztus végén fennálló (vagyis már leszerződött) állománya 166,0 milliárd forint volt, miután a hitelintézetek júliusban 65,1 milliárd forintnyi, augusztusban 109,6 milliárd forintnyi szerződést kötöttek. A Portfolio számításai alapján elsősorban éppen a lakáshitelekre lehetett eddig kiszorító hatással a babaváró hitel, vagyis lakáscélú jelzáloghitel helyett választhatták sokan a 0 százalékos kamatozású lehetőséget.

2019. július 1-jével nemcsak a babaváró hitel, hanem a falusi CSOK megjelenése is újdonságot hozott a lakáshitelek piacára (amennyiben arra mint részben az önerő előteremtéséhez is alkalmas ösztönzőre tekintünk). A kormány a korábban az új lakásra elérhető CSOK esetében megismert összegeket tette elérhetővé kistelepülésen fekvő használt ingatlanok vásárlására, illetve felerészben bővítésére, korszerűsítésére is.

A babaváró hitellel ellentétben egyelőre korai lenne értékelni a falusi CSOK hatásait a hitelpiacra, lévén, hogy azt eleve két bankcsoport kínálja csak aktívan. Annyi mindenesetre látszik, hogy szektorszinten messze nem mozgat meg akkora tömeget, mint maga a CSOK, amelynek a népszerűsége viszont egyelőre töretlennek, ráadásul időben egyenletesnek tűnik.

2015 nyarán indult el a korábbi szocpolt és utódjait felváltó CSOK a gyermekvállalás és a lakáspiac fellendítésére. Igazán bőkezű azonban 2016 elejétől lett a rendszer, azóta az idei első negyedév végéig összesen 81 752 támogatási szerződés született 256 milliárd forint értékben – derült ki azokból az adatokból, amelyeket kérésünkre a Magyar Nemzeti Bank küldött el nekünk.

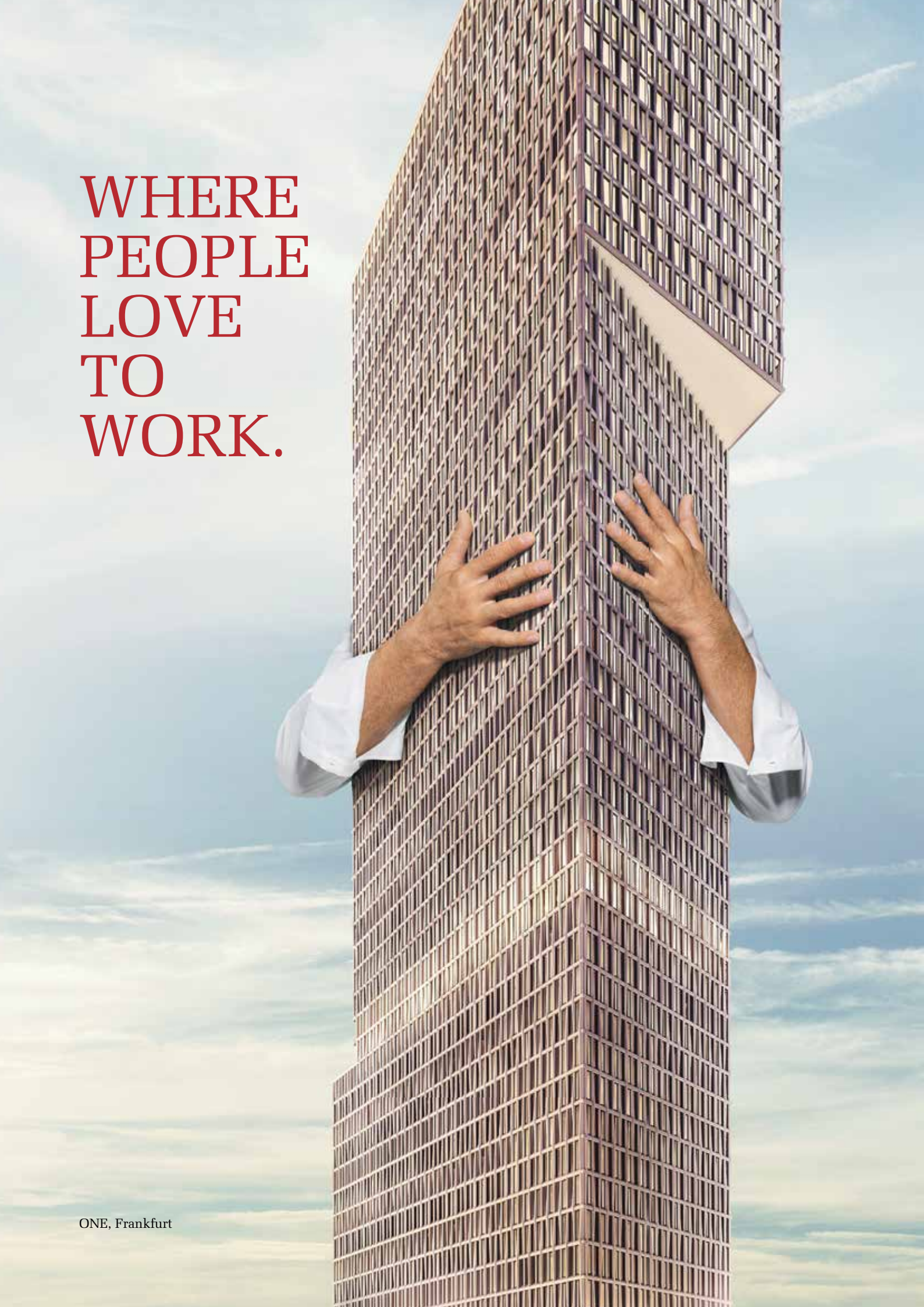
A lakáspiachoz és a lakáshitelpiachoz hasonlóan az év második és harmadik negyedéve a legerősebb a CSOK szempontjából is. Az összeg szempontjából 2017 harmadik negyedéve, darabszámban pedig 2018 harmadik negyedéve jelentette eddig a csúcsot. 2016 legelejét leszámítva negyedévente 5000-8000 darab CSOK-szerződést írnak alá Magyarországon 15 és 25 milliárd forint közötti összegben.

Az összeg több mint 40 százalékát új ingatlanok építésére veszik fel, közel egynegyedes arányt képvisel az új lakás vásárlása, és csaknem egyharmados arányt a használt lakás vásárlása, miközben a bővítésre felvett támogatások egyelőre marginális szerepet játszanak. A falusi CSOK esetében ez némileg másképp lesz, hiszen a támogatást kombináltan, részben lakásvásárlásra, részben bővítésre vagy felújításra lehet felvenni. Felújításra egyébként a „normál" CSOK továbbra sem használható fel, csak építésre, vásárlásra és bővítésre, változás azonban, hogy a „CSOK-os" használt lakások eddigi 35 milliós forintos felső értékhatárát eltörölték.

A szerződések (és nyugodtan mondhatjuk, az igénylők) száma alapján nagyjából ellentétes a helyzet, háromból két szerződést használt lakás vásárlásának megtámogatására kötnek, és a szerződések ötöde megy új lakás építésére, illetve alig tizede új lakás vásárlására. Azt nem tudjuk pontosan, hogy a „bűvös" 10 milliós összeg mekkora arányt képvisel az összes CSOK-igénybevételen belül, az MNB közlése alapján azonban annyit igen, hogy 16 302 darab szerződés keretében összesen 154 milliárd forint, vagyis az összeg 60 százaléka azoknak jutott, akik legalább három gyermekre vették fel a támogatást, és új építésű lakásba költöztek (ők jogosultak a 10 millióra).

Bár a demográfiai ösztönzés megítélése szempontjából érdekes lenne, nem tudjuk, hogy ebből a kicsivel több mint évi 5000 párból hányan vállaltak/szültek „új" gyereket (lévén, hogy meglévő legalább 3 gyermek után is igénybe vehető a támogatás), és pláne, hogy közülük hányan döntöttek így a 10 milliós összeg ösztönzésére.

WHERE PEOPLE LOVE TO WORK.



ONE, Frankfurt

CITY GATE, Budapest

BARTÓK HÁZ, Budapest

MILLENNIUM TOWERS, Budapest

VIZIVAROS OFFICE CENTER, Budapest

IP WEST, Budapest

AMAZON COURT, Prague

CA IMMO GOES FOR GROWTH.

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

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

CA IMMO
URBAN
BENCHMARKS.

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

Vidéki ingatlanpiac: takaréklángon a retail és a logisztika

NEM ÉPÜLNEK ÚJ BEVÁSÁRLÓKÖZPONTOK

MESTER NÁNDOR

VALÓS IRODAI PIAC HÍJÁN AZ ORSZÁG NAGYOBB VÁROSAIBAN FŐLEG A KISKERESKEDELMI INFRASTRUKTÚRA FEJLŐDIK, BÁR NEM TÚL NAGY ÜTEMBEN. MEGY UTÁNA AZ IPARIINGATLAN-PIAC IS, DE JOBBÁRA CSAK AZ IPARI PARKOKBAN VAN MOZGÁS, NAGYOBB LOGISZTIKAI BERUHÁZÁSOKAT SAJÁT MAGUK SZÁMÁRA ÉS NEM KIADÁSI CÉLLAL ÉPÍTENEK A NAGYVÁLLALATOK. TARTSON VELÜNK EGY 2019-ES SÉTÁRA!

Továbbra is csak fékezett habzású a Budapesten kívüli kiskereskedelmi ingatlanpiac fejlődése. Új bevásárlóközpontok már évek óta nem épülnek, a teljes kiskereskedelmi ingatlanállomány legfeljebb a diszkont áruházak terjeszkedése miatt bővül. Nem lehet nem észrevenni ugyanakkor, hogy a pláza nevű bevásárlóközpontok többségét birtokló új tulajdonos, az Indotek Group egy átfogó program keretében sorra szabja át ezeket kívül és belül, de nem hagyja érintetlenül a bérlői mixet sem. Általában feljebb pozicionálja ezeket a központokat, több helyütt is megtörtént, hogy a kisebb boltokat ismert hazai és nemzetközi üzletláncok nagyobb alapterületű üzletei váltották fel.

RÁNCFELVARRÁS VAGY TELJES MEGÚJULÁS?

Legfrissebb idei akciójuk a nyár végére esett, a Debrecen Plaza és a Szeged Plaza modernizálását indították el. Először mindkét helyszínen a belső tereket és a gépészetet frissítik fel, majd ezt követi a külső homlokzat, illetve a környezet felújítása és átalakítása. A vendéglátó részt jelentősen bővítik, új bútorzattal, padlóburkolattal és világítással látják el, megújulnak az alagsorban működő garázsok is. Az akciókra idén mintegy 4 milliárd forintot fordít a társaság. A csoport már 20 bevásárlóközpontot működtet Magyarországon, ezek kivétel nélkül Budapesten vagy megyei jogú vidéki városokban található több ezer vagy tízezer négyzetméter alapterületű kereskedelmi létesítmények.

A megyeszékhelyek mellett egy-két ígéretes kisváros is új kiskereskedelmi központhoz jut – más beruházók vállalkozásaként. Mosonmagyaróváron most ősszel adták át az APC Invest tulajdonában álló 4500 négyzetméteres Galéria Centert, Gyálon a központi piac mellett októberben nyitották meg az ennél kisebb, 1200 négyzetméteres Ady Centert, a Rubók Kft. fejlesztését.

A kiskereskedelem gyökeres átalakulása az online és az offline térben is folytatódik. Egyrészt minden jelentős hipermarket-hálózat elindította az internetes vásárlást és házhozszállítást, egyes szupermarketek is próbálkoznak ezzel. Ugyanakkor számos jelentős online kiskereskedő, mint például a Notino, a Mall.hu és az ALZA.hu is megjelentek a hazai piacon az elmúlt két évben, utóbbi nagy fizikai áruházat is nyitott a fővárosban.

KÉNYSZERŰ VÁLTÁS A HIPEREKNÉL

Különösen a hipermarketek mindennapjai változtak meg: a tulajdonosok egymás után szűkítik saját területüket egy adott nagy épületen belül, helyet adva más, kiegészítő szolgáltatást nyújtó, általában szakáruháznak. A TESCO élen jár ebben, a Media Markttal szövetkezve shop-in-shop megoldással operál immár nyolc egységében. Csak egy példa: Budaörsön a korábban 16 ezer négyzetméteres áruház tescós eladótere 6300 négyzetméterre zsugorodott, a felszabaduló négyzetmétereket több divatmárka, posta, gyógyszertár, pénzváltó, étermek, butikok foglalták el.

Fontos fejlemény volt, hogy a Metro AG eladta 11 közép-európai áruházát a francia LFPI Group leányvállalatának, és visszabérli azokat. Nálunk három egységet érintett a tranzakció. Az ügylet augusztusban vált véglegessé, teljes értéke meghaladja a 250 millió eurót. A Metro Properties Lengyelországban és Csehországban számos teleknek tulajdonosa maradt, melyeken vegyes funkciójú projekteket fog fejleszteni a jövőben.

Szakáruházi fronton a plázapiachoz hasonló felújítási hullám tanúi vagyunk. Új egységek nem nyílnak, de egyre több átalakul. A Praktiker például Székesfehérváron és Szegeden alakította át áruházát. Előbbi város azért is érdekes, mert ott korábban két egysége működött, 2011-ben ezeket összevonták. A Praktiker 2023-ig az összes üzletét szeretné felújítani a minél hatékonyabb működés érdekében. Ez összesen mintegy 130 000 négyzetméternyi értékesítési területet jelent. Új kézbe került idén a Kika, tulajdonosa, az osztrák Signa Csoport eladta magyarországi, csehországi, szlovákiai és romániai üzleteit az XXXLutz osztrák cégnek. Az új tulajdonos Magyarországon a Mömax hálózatot is birtokolja.

MINDENT VISZ A LOGISZTIKA

Bólyon mintegy 800 millió forintból fejlesztették a helyi ipari parkot, az összeg 90 százaléka uniós forrásból jött. A közel 60 hektáros területen 31 vállalkozás működik, ezek együtt több mint 1300 embernek adnak munkahelyet az alig 4000 lelket számláló Pécstől 30, Budapesttől 200 kilométerre fekvő, autópályán könnyen megközelíthető kisvárosban. Sokatmondó, hogy a helyi fiatalok 85 százaléka a parkban működő vállalatoknál képzeli el a jövőjét.

Pop-up boltok reneszánsza

A legjobban menő 7-8 budapesti plázában pár éve jelentek meg az első pop-up boltok. Többnyire csak időszakosan, pár hétig vagy hónapig léteznek, de elég jól pörgő forgalmat bonyolítanak le. Az egyik legutóbbi nagy akció a kínai Huaweihez kötődik, a márka az Aréna Mallban nyomult felső kategóriás csúcstelefonjaival és más kütyüjeivel.

Hol vásárolnak az irodisták?

Az irodaépületbe menet vagy onnan jövet a dolgozók körülbelül kétötöde ejt útba valamilyen üzletet vagy szolgáltatót a környéken. Főleg étkezőhelyre vagy élelmiszerboltba ugranak be. Hazafelé is leginkább élelmiszerboltokat keresnek fel, ekkor a legmagasabb a nem élelmiszer-jellegű üzletek látogatása is – összegezte a GfK Hungária kutatása. Az idén nyáron közölt tanulmány szerint kevéssé jellemző, hogy az irodaházi dolgozók a munkahelyük környékén végezzék a nagyobb léptékű beszerzéseiket: saját becslésük szerint az élelmiszerre és napi fogyasztási cikkre havonta kifizetett pénz 55 százalékát az otthonuk közelében található boltokban költik el, és csak 17 százalék jut el a munkahelyükhöz közeli üzletekbe. Az irodaház környékén jellemzően gyógyszertárakban, drogériákban, dohányboltokban, újságosnál és postán vásárolnak az irodai dolgozók.

Gyálon 2020 tavaszán adják át a ruházati és háztartási cikkeket forgalmazó PEPCO 100 000 négyzetméteres óriási elosztó központját. A 85 millió eurós projekt költségéből 11,5 millió eurót átvállalt a kormány. Az új létesítmény 140 magyarországi, valamint több mint 500 csehországi, szlovákiai, romániai és bulgáriai PEPCO üzletet szolgál majd ki. A hatalmas épületben ikertálcás szortírozó, hangvezérelt árumozgatási és kiszedési rendszer és vezető nélküli raklapemelők is lesznek.

Az év nagy bejelentése volt, hogy Hegyeshalom és Bezenye határán egy teljesen új település bontakozhat ki a tervezett gyümölcsfeldolgozó és kertészet mellett. Egymilliárd euróból – a mezőgazdasági beruházást is beszámítva – hotel, konferencia-központ, üzletek, iskola is épülhet. 300 ezer négyzetméteres üvegházi központot, 200 ezer négyzetméteres függőleges kertet, 160 ezer négyzetméteres hűtőházat, feldolgozóüzemet és raktárt, valamint egy 145 ezer négyzetméteres logisztikai központot hoznak létre. Ezeken kívül ezer lakást építenek, hogy ne kelljen ingázniuk a dolgozóknak. Természetesen lesznek éttermek, szolgáltatóegységek, bevásárlási lehetőség is és különféle szabadidős létesítmények. A beruházó német FAKT AG júliusban lezárta a 330 hektáros telek megvételét, 2020 tavaszára ígérte a kivitelezés megkezdését.

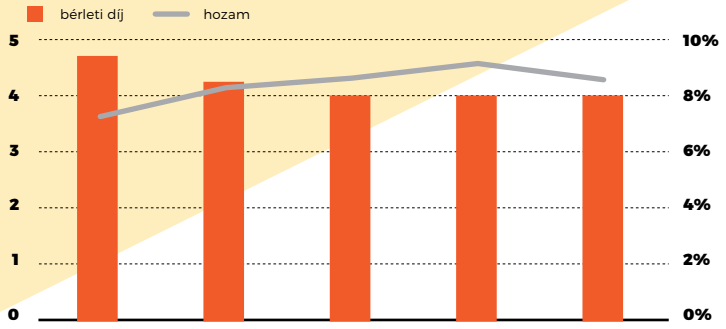
Békéscsabán befejeződtek a 27 hektáros ipari park előkészítő munkálatai. A NIPÜF Csoport kialakította a közúti összeköttetést és a szükséges közműcsatlakozásokat, így azonnali fejlesztésre alkalmassá vált a terület, amelynek több mint egyharmadát már korábban értékesítették. A fennmaradó 16 hektáron összesen több mint 80 ezer négyzetméternyi új létesítmény épülhet. Jelenleg mintegy 34 ezer négyzetméter ipari csarnok tervezése zajlik, ezekre várhatóan 2019 végéig kiadják az építési engedélyt, így igény esetén egy új betelepülő vállalkozás számára azonnal megkezdhetők a kivitelezési munkák. A NIPÜF Csoport mostanáig 270 hektárnyi területet értékesített, emellett több mint 150 ezer négyzetméternyi ipari csarnokra kötött bérleti szerződést.

Miskolcon százhúsz hektárnyi területtel bővítik a déli ipari parkot, a fejlesztéshez az önkormányzat csaknem kétmilliárd forintot nyert uniós pályázaton. A Budapest-Miskolc autópályáról a város felé bevezető, 304-es úttól délre eső, mintegy 120 hektáron kezdődött meg a zöldmezős beruházás, melynek részeként megteremtik a terület ivóvízellátását és szennyvízelvezetését, építenek egy záportározót, amely a terület csapadékvíz-elvezetésére alkalmas. Sor kerül a Hejőmalomárok mederrendezésére és egy 10 megawatt teljesítményű villamosenergia-hálózat kiépítésére.

A vidéki ipariingatlan-piac legnagyobb dobása 2019-ben mégsem fejlesztés, hanem egy óriás tranzakció volt. Az M7 Real Estate páneurópai befektető és vagyonkezelő le-

Ipari és logisztikai ingatlanok bérleti díjai (euró/m²/hó) és hozamai (%) 2019. 2. negyedév

Forrás: Cushman&Wakefield



zárta az M7 Central European Real Estate Fund I („CEREF I" vagy „Alap") Magyarországon található öt logisztikai parkból álló portfóliójának értékesítését. Három budapesti, egy egri és egy pécsi ingatlant adott el, ezek összes területe 84 ezer négyzetméter. A portfólió átlagos bérbeadottsága az akvizíció idején mért 63-ról 94 százalékra nőtt, míg a teljes bérleti díjból származó bevétel 60 százalékkal emelkedett.

Hiába azonban az ilyesféle tranzakció, a vidéki ipari és logisztikai piac egyelőre még mindig ellentmondásosan fejlődik. Igaz ugyanakkor, hogy több régió is egyre komolyabb alpiacot jelent, így csökkenőben van a Budapest-központúság. Ez a tendencia különösen jól látható a gyártó, összeszerelő tevékenységet végző cégek preferenciájából, ezek elsősorban az országban jelen lévő autóipari összeszerelő üzemek vonzáskörzetét részesítik előnyben.

A Colliers háttéranyaga ugyanakkor arra is felhívja a figyelmet, hogy ezek a régiók egyre telítettebbek, amihez komoly munkaerőhiány társul. Ennek eredményeképpen egyre nagyobb támogatást élveznek a déli (például Pécs vagy Szeged környéki) régiók. Ezen területek esetében azonban nehézséget jelent, hogy nincs a régióban jelentős ipari, autóipari tevékenység, elérhető modern logisztikai/gyártóépület, valamint hiányzik a megfelelő munkaerő-utánpótlást biztosító, műszaki szakirányú oktatási intézmény.

Egyre több munkásszálló épül

A kormány 5 milliárd forintos programot indított a munkásszállások elterjedése érdekében. Eddig 24 ilyen ingatlan építéséhez és felújításához járult hozzá több mint 10 milliárd forinttal, amellyel napi mintegy 3700 fő elszállásolása vált lehetővé. Egy újonnan épített ingatlan esetében egy férőhelyre legfeljebb 3,73 millió, felújítás során létrehozott helynél legfeljebb 2,67 millió forintot kaphat a pályázó. A telek árába nem száll be a kormány, az ingatlant az üzembe helyezés időpontjától számított legalább 10 évig kell ilyen céllal működtetni. Ősztől már nemcsak önkormányzatok, hanem magánvállalkozások is pályázhatnak munkásszállás építésére. Nézzünk két példát!

A pécsi önkormányzat több mint 370 millió forintos kormányzati támogatással, összesen 485 millió forintból egy közel száz főt befogadó munkásszállót alakít ki a városban, kezdés 2020 tavaszán lehet. A tervezett háromszintes, 1100 négyzetméteres alapterületű munkásszálló az önkormányzat saját tulajdonú, több mint 6000 négyzetméteres telken valósul meg zöldmezős beruházásban. Kilencven lakót befogadó munkásszállót alakít ki az önkormányzat Hajdúböszörményben egy régi iskolából. A projekt 300 millió forintba kerül. A szálló létrehozását a Tungsram cégcsoport hajdúböszörményi gyárának közelsége, a vállalat jövőben várható fejlesztései, továbbá a debreceni beruházások, például a BMW-gyár építésének munkaerőigénye indokolja. A kivitelezés a közbeszerzési eljárás után, várhatóan 2020 tavaszán kezdődhet el.

Új zsebekben a szépkorúak milliói

JÖVEDELMEZŐ IDŐSOTTHONOK ÉS MAGÁNKOLLÉGIUMOK

MESTER NÁNDOR

KASTÉLYBA ÉS HOTELBŐL ÁTALAKÍTOTT LUXUSHÁZBA IS VÁRJÁK MANAPSÁG A PÉNZES NYUGDÍJASOKAT – ÉS A SZÁMLÁT FIZETŐ HOZZÁTARTOZÓIKAT. AZ ÜZLET MÉG CSAK MOST KEZD BIMBÓZNI, A KILÁTÁSOK EGYRE JOBBAK, A KERESLET CSAK NÖVEKEDHET – ÁLLÍTJÁK AZOK, AKIK MÉG IDEJÉBEN BELEKEZDTEK. UGYANEZ ÉRVÉNYES A MAGÁNKOLLÉGIUMOKRA IS, AMELYEKBŐL SZINTÉN EGYRE TÖBB NYÍLHAT.

„Itt lesz a hotelszerű főépület, ott a sorházak, az uszoda és a templom, amott meg a golfpálya" – sorolta az egyik vállalkozó a minap, amikor arról érdeklődtünk, hogy hol tart a nyugdíjasoknak szánt luxusprojektje. Könnyű dolga volt és van is, hiszen a tehetős, aktív időseket megcélzó, igazán magas színvonalú komplexumokból még nagyon kevés van Magyarországon. De nem lesz mindig ilyen ínséges idő, izmosodóban van a kereslet, és már nemcsak külföldre szakadt, hazatelepülő emberek, hanem itteni lakosok (és rokonaik) is keresik az átlagon felüli körülményeket nyújtó központokat.

Jól gondolkodik az, aki – ha az átlagnál kicsit magasabb nyugdíjat kap – lakását, házát eladva beköltözne egy minden igényt kielégítő, szállodai szintű otthonba. Még a legolcsóbb verzióban is (értsd: legkisebb beszállóval) 25-30 m²-es, erkélyes vagy kertkapcsolatos szobát, teljes ellátást, rengeteg szervezett szabadidős programot, kiemelt állandó orvosi ellátást kap, nincs házimunka, csak az aktív pihenésre, tanulásra, csoportos programokra lehet figyelni. Lehet nagyobb apartmant vagy lakosztályt is venni, ezeknél a beugró 15-17 millió forint környékén van. Házaspár is beszállhat, nekik adnak némi kedvezményt a beszálló összegből, egyes helyeken elengedik a második ember díját.

MODERN IDŐSOTTHONOK, JÓL FIZETETT SZEMÉLYZET

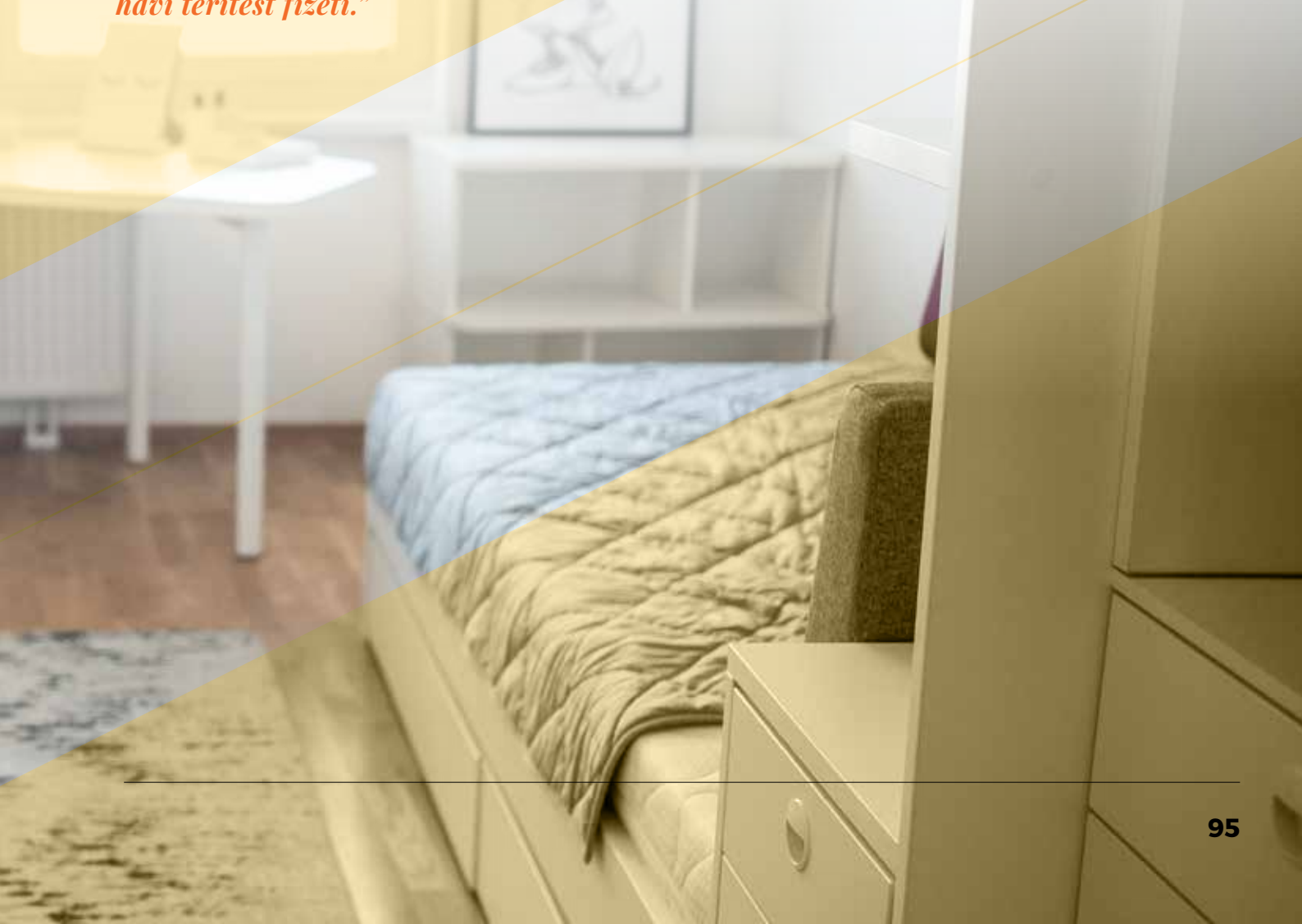
A piacon lévő legfelső kategóriás otthonokban (amelyek valójában inkább hotelszerű birtokok, hatalmas parkkal) a személyzet is a legjobb: jól megfizetett szakorvosok, szakápolók, pszichológus, terapeuta, rendezvényszervező és tanfolyamvezető is van. Személyre szabott az ellátás, gyakori a csoportos program, a kirándulások, nem ritka a színházlátogatás. Mindegyiknél saját kis busz viszi a külső programokra a lakókat, a kórházi ellátásra szorulókat VIP-szobákban helyezik el a legközelebbi, erre felkészült és az otthon üzemeltetőjével szerződő gyógyintézetben. Több intézményben élesen elkülönítik az aktív szépkorúakat és a gondozásra nagyon rászorulókat. A befektetők az előbbiekre építik üzleti elképzeléseiket.

Üzletileg elég tiszta a modell, az érdeklődő két változatból választhat: vagy egy nagyobb, egyszeri díjat fizet (ez manapság 8-15 millió forint), cserébe kisebb havi díjat (ez kb. 180-250 ezer forint) kell leszurkolni, vagy ha nem tudja egyszerre letenni a sok milliót, akkor csak a megemelt havi térítést fizeti, ami 330-360 ezer forint között mozog. A magyarok többsége az elsőt részesíti előnyben, a külföldinek gyakorlatilag mindegy, de ők is inkább az első mellett teszik le a voksot.

„Az érdeklődő két változatból választhat: vagy egy nagyobb, egyszeri díjat fizet, cserébe kisebb havi díjat kell leszurkolni, vagy csak a megemelt havi térítést fizeti."

KECSEGTETŐ BEFEKTETÉS

Befektetőket is várnak sok helyütt, nekik általában 8-10 éves első periódust ajánlanak



Óvatos befektetők

Amikor arról kérdezték a befektetőket, hogy építenének, vagy inkább vennének-e ilyen termékeket Közép- és Kelet-Európában, a válaszadók nagy többsége (74%) nyitottabb volt arra, hogy saját maguk fejlesszék ezeket az ingatlanokat, mintsem hogy vásároljanak. Mint befektetési forma, a magándiákszállások nem ciklikusan viselkednek, ami pozitív, ha figyelembe vesszük a jelenlegi politikai légkört és a lassuló európai növekedést mutató előrejelzéseket a következő 1-3 évben. Az Európa-szerte jellemző 5-7 százalékos befektetési hozamok és a külföldi diákok által támasztott erős kereslet óriási fejlődési lehetőségeket rejtenek.

Tatabányai újítás

A közelmúltban adták át Tatabánya központjában az egykori MÁV-szállóból kialakított, százágyas középiskolai kollégiumot. A kormány a Modern városok program keretében 800 millió forintnyi támogatást adott a beruházáshoz, az önkormányzat 168 millió forintos önrésszel járult hozzá. Az 1970-es évek elején emelt, szocreál stílusú épület évek óta üresen állt, majd a város a Magyar Nemzeti Vagyonkezelő Zrt.-től kapta meg az ingatlant. A városban több ezer diák tanul középfokú intézményben, egyharmaduk vidéki. Az előzetes felmérések szerint a vidékről érkező hallgatók körülbelül 6-8 százalékának van szüksége kollégiumi elhelyezésre, így a száz férőhely elegendő lesz a városon kívüli tanulók lakhatásának biztosítására.

6-7, esetleg 8 százalékos éves hozammal. Van olyan ajánlat is, amely nem magyar központokban kínál lakrészeket, melyeket 10 év után visszavásárolnak vagy meghosszabbítják további évekre. Aggódni általában sehol sem kell, a demográfiai és jövedelmi mutatókat nézve folyamatos lesz a túljelentkezés a leendő lakók részéről.

Az ágazat felívelésének jeleként már keresőoldalt is találhatunk a neten. Itt az élbolyban van a baranyai Csertő, ahol a beruházó az egykori Festetics kastély felújításával tud apartmanokat kínálni. Főúri lakosztályokba is beköltözhetnek, akik erre vágynak, a befejezést 2020 tavaszára ígérik. Gurály Ottó tulajdonos és Piros László igazgató azt is közölte: szerződésben vállalják, hogy az árakat 3 évig nem emelik, de 3 év múltán sem növelik a nyugdíj összegének emelésénél nagyobb mértékben. Lesznek olyan munkakörök (recepciós, gépkocsivezető stb.), amelyeket 4 órás munkaidőben a lakók is betölthetnek. Ez esetben a munkát vállaló lakó havi díja jelentősen csökken. A beruházó Kőszegen és a Balatonnál is szeretne nyitni hasonló színvonalú intézményeket, azokat főleg osztrák és német vendégkörre alapozva.

Az egyik legrégebbi vállalkozás az Olajágé. Összesen kilenc intézményt tartanak fenn főleg Budapesten. Itt is több ellátási szint van, és ennek megfelelő a beugró összege is. Új elemnek mondható, hogy az idős és a legfiatalabb korosztály közötti kapcsolatok fejlesztése céljából óvodai projektet is indítottak. A lakók és az óvodások együtt vesznek részt a foglalkozásokon (második gyerekkor – a szerk.), kirándulásokon. A lakók számára lehetővé teszik az élethosszig tartó tanulást. Ebben partnerük a Zsigmond Király Egyetem, az ottani tanárok, professzorok adnak elő az úgynevezett Senior Akadémián. Érdekesség, hogy a programokat az otthonokon kívül élő nyugdíjasok is látogathatják.

A főváros nyugati agglomerációjában található Telkiben, a balul elsült magánkórház projekt helyszínén 2015 óta várják az érdeklődőket. Nem idősotthonnak, hanem nyugdíjasháznak nevezik ezt a komplexumot, amelyet kockázati tőke bevonásával hoztak létre. Itt már 90 négyzetméteres lakáshoz is hozzá lehet jutni, irodalmi és táncórák, filmvetítések színesítik az életet.

Nem veri fel gépzaj ugyanakkor Debrecen város Fancsika nevű külterületének nyugalmát. Ugyanis nem serénykednek az építőmunkások gépei azon az óriástelken, ahol elvileg ma már egy luxus Nyugdíjas Falunak kellene várnia az aktív nyugdíjas lakókat. A beruházó szerint az önkormányzat rosszul értelmezi a szabályozást, vagyis csak turisztikai célú építményt enged a hatalmas, 23 hektáros területre, Nyugdíjas Falut nem. Legfeljebb 15 százalékos lehet a beépítettség, ebbe bőven beleférne a jómódú időseknek szánt falu.

„A Colliers International előrejelzése szerint a legtöbb kelet-közép-európai városban 2028-ra a magánkollégiumok terén jelentős hiány várható."

A hárommilliárd forint bekerülési költségű projektben 200 db 26/40/54m²-es lakás épülne, ezen kívül gyógyfürdő és egy kórház jellegű épület intenzív ápolásra is alkalmas 10 felszerelt szobával. Saját golfkocsipark, saját kisbusz és személygépkocsipark, salakos teniszpálya, ingyenes wifi, kültéri minigolfpálya, külön épületben lévő barkácsműhely, hobbitermesztő fóliasátor, csónakázási-horgászati lehetőség.

Gyömrőn már nem kell várni semmilyen engedélyre, hiszen ott már 20 éve működik az úttörőnek számító Harmónia Idősek Falva. Több mint 400 lakót látnak el. A hathektáros területen van olyan épület a négy nagyobb házból, ahol az apartmanból kilépve kertészkedni is lehet. Nagy, többmedencés uszoda és kis állatkert is javítja a közérzetet. A sorban állás teljesen megszokott, elég nehéz bekerülni, a belépő itt is sokmillió forint.

JÓL FIZETŐ DIÁKSZÁLLÁSOK

A befektetők szemében a pénzes nyugdíjasok mellett a diákok is célcsoporttá váltak az elmúlt pár évben, mivel a durván dráguló albérletek miatt nőtt a kereslet a színvonalas kollégiumok iránt. A Colliers International előrejelzése szerint a legtöbb kelet-közép-európai városban 2028-ra a magánkollégiumok terén jelentős hiány várható. A tanácsadó cég összevetette a külföldi diákok számát az adott városban található férőhelyek számával, az így kialakult keresleti-kínálati modell megmutatta, hogy kilenc év múlva Varsóban lesz a legnagyobb hiány (-8399 ágy), amelyet Budapest (-3679), Krakkó (-1227), Prága (-795) és Pozsony (-298) követ. Bukarest volt az egyetlen város, amely többlettel végzett. E szerint a forgatókönyv szerint, egyágyas hálószobával számolva a várható keresletet kielégítő magánkollégium-állomány becsült értéke eléri az 1,22 milliárd eurót.

„A diákok száma és költekezései nem követik a gazdasági ciklusok váltakozásait. Ezért a végfelhasználói kereslet nem követi olyan szektorok változását, amelyek erősebben függnek a gyors GDP-növekedéstől, mint például az iroda- vagy ipariingatlan-piac. A befektetőknek most ezeket a jellemzőket is érdemes megfontolniuk" – mondta Mark Robinson, a Colliers International kelet-közép-európai piackutatási szakértője.

Jelenleg csak két magántulajdonban lévő (nem az államhoz kapcsolódó) és menedzselt kollégium van Budapesten: a Milestone a 9. kerületben 384 apartmannal, és a 7. kerületben hamarosan megnyíló IN Budapest, 142 apartmannal. Mindkét ingatlan leginkább a külföldi diákoknak kínál magas színvonalú, teljes körű szolgáltatást nyújtó szállást. A fentebb felvázolt két magánkollégiumot leszámítva a budapesti piac még mindig kevésbé kifejlett, és nincsenek új projektek sem kilátásban. Pár hónapja az International Campus nevű cég ambíciózus tervvel állt elő, két kollégiummal akart megjelenni a piacon, összesen 1400 ággyal. Augusztus végén azonban kiderült, hogy a cég – kivitelezői és finanszírozási problémák miatt – újragondolja itteni terveit.

„A statisztikák szerint több magyar diák lakik állami és magánkollégiumokban együttesen, mint az európai átlag, de a kínálat szűkössége miatt a magánkollégiumok ára így is az egyik legmagasabb a régióban. A piac tehát készen áll a fejlesztésekre, habár a kereslet a kezdetekben várhatóan inkább a külföldi diákok részéről várható, az alternatívát jelentő lakásbérlet díjának a további emelkedése meghozhatja a tehetősebb magyar diákok kedvét is az ilyen elhelyezésre" – mondta Czike Gábor, a CMS Budapest ingatlanjogi csoportjának vezetője.

Sikerül-e innen felállni?

KÉT CSAPÁS IS MEGRENDÍTETTE AZ INGATLANALAPOKAT

ÁRGYELÁN ÁGNES

ELŐSZÖR A VISSZAVÁLTÁSI IDŐ MEGHOSSZABBÍTÁSA, AZUTÁN PEDIG A SZUPERÁLLAMPAPÍR PIACRA DOBÁSA OKOZOTT NAGY TÖRÉST A HAZAI INGATLANALAPOK ÉLETÉBEN. A KATEGÓRIA, AMELY JÚNIUS ELŐTT KÖZEL KÉT ÉVIG HÓNAPRÓL HÓNAPRA CSAK SZÍVTA MAGÁBA A PÉNZT, MOSTANRA SÚLYOS MILLIÁRDOKAT VESZÍT. MÉGPEDIG A LAKOSSÁG OLDALÁRÓL, MERT ŐK AZOK, AKIK ÁPRILIS VÉGE ÓTA FOLYAMATOSAN VESZIK KI A PÉNZÜKET, NAGY VALÓSZÍNŰSÉGGEL AZÉRT, HOGY HELYETTE A SZUPERÁLLAMPAPÍRT VÁLASZTHASSÁK.

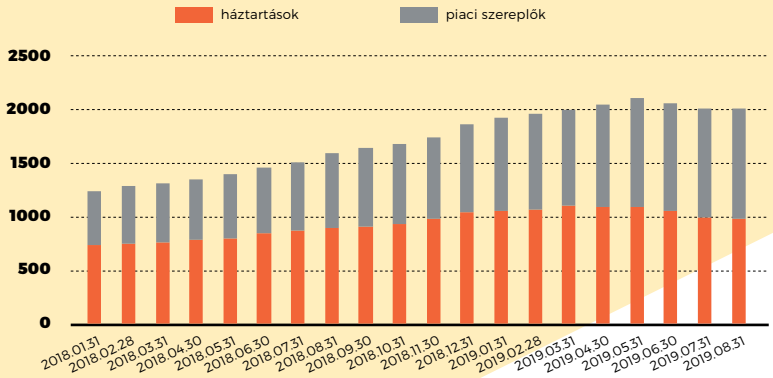
KÉT CSAPÁS IS NEHEZÍTI AZ INGATLANALAPOK ÉLETÉT

Május 15-ével kell megfelelni az MNB ingatlanalapokra vonatkozó ajánlásának, amelynek lényege, hogy az újonnan kibocsátott ingatlanalapok és sorozatok esetében T+180 napra nőtt a visszaváltási idő, szemben a piacon bevett T+3 munkanapos gyakorlattal. Ez azt jelenti, hogy aki a jövőben ingatlanalapot vesz, és azt később visszaváltaná, annak 6 hónapot kell várnia a pénzére. A meglévő alapok és sorozatok forgalmazása továbbra is lehetséges, azzal a kikötéssel, hogy az alapkezelőknek forgalmazási maximumot kell meghatározniuk minden olyan meglévő ingatlanapjukra és sorozatukra, ahol a visszaváltási idő nem haladja meg a T+180 napot (gyakorlatilag tehát minden eddigi alapra).

Érdekes módon a szabályozásnak májusban nem volt érdemi hatása az ingatlanalapok piacára, a kategória által kezelt vagyon nemhogy csökkent, még nőtt is a hónapban. A szuperállampapír júniusi elindulásával azután változott a kép: az eddig csak nagy ritkán tőkekiáramlást elszenvedő kategória hónapról hónapra kénytelen búcsúzni több tízmilliárdnyi összegtől, e mögött pedig nagy valószínűséggel a MÁP+ elindulása áll.

A háztartások és más piaci szereplők kezében lévő hazai ingatlanalap-vagyon (milliárd Ft)

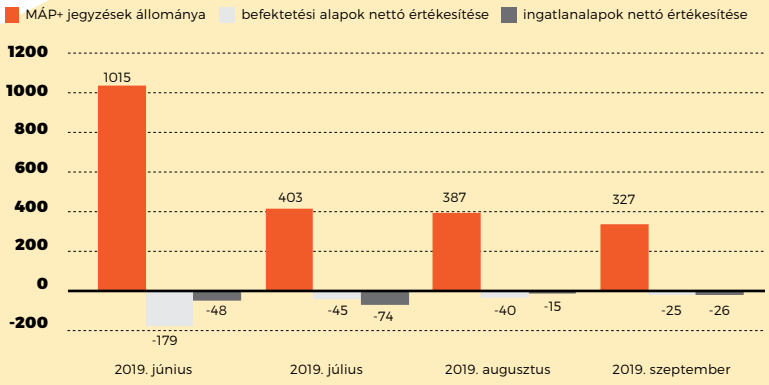
Forrás: MNB. Portfolio



A vagyonalakulást bemutató ábrán jól látszik, hogy tavaly év eleje óta mindig a lakosság kezében volt a legtöbb hazai ingatlanalap-vagyon, ez a tendencia azonban júliussal megtört: a lakosság megszűnt az ingatlanalapok legnagyobb csodálója lenni. Előtérbe kerültek ugyanis az egyéb piaci

MÁP+ jegyzések állománya, a befektetési alapok és az ingatlanalapok nettó értékesítése, júniustól szeptemberig (milliárd Ft)

Forrás: ÁKK, BAMOSZ, Portfolio



szereplők. Az MNB legfrissebb adatai szerint augusztus végén 990 milliárd forintnyi háztartási vagyon volt ingatlanalapokban, míg az egyéb piaci szereplők vagyona 1041 milliárdot tett ki.

Beszédes adat, hogy miközben az egyéb piaci szereplők kezében lévő ingatlanalap-vagyon április vége óta, ha szerény mértékben is, de nőni tudott, addig a lakosság minden hónapban több tízmilliárdot von ki ingatlanalapokból, aminek nagy része – a befektetési alapokban kezelt vagyont alapul véve – nem a befektetési alapok piacán csapódik le, hanem sokkal nagyobb valószínűséggel a lakossági állampapírok piacán.

Azt az MNB korábbi közléséből tudni lehet, hogy a MÁP+ nyári jegyzésének nagyjából 15 százaléka jött befektetési alapokból. Ez különösen júniusban, a szuperállampapír indulásakor volt szembeötlő, akkor 180 milliárd forint hagyta ott a befektetési alapok piacát.

Ingatlanalapokból a júniustól szeptemberig tartó időszakban összesen közel 165 milliárd forint áramlott ki, ami – bár nem tűnik nagy számnak, tekintve, hogy eddig évekig nem volt ilyen tőkekiáramlásra példa – mindenképp figyelemfelkeltő. Ha feltételezzük, hogy az ingatlanalapokból ezen időszak alatt kiáramló tőke mind a szuperállampapírban keresett magának helyet, akkor azt mondhatjuk, hogy a MÁP+ jegyzések közel 8 százaléka ebből a kategóriából érkezett.

PEDIG A HOZAMOK MEGGYŐZŐEK

A tőkekiáramlás annak ellenére tart hónapok óta, hogy a lakosság számára is elérhető ingatlanalapok többsége igen vonzó hozamokat tud felmutatni egyéves időtávon. A legjobb hozammal az MKB Ingatlan alapok alapja konstrukció büszkélkedhet, amely az elmúlt egy éves időszakban 14,7

HIRDETÉS

Független Bérlőképviselet

Minden ingatlankeresés mögött egy üzleti stratégia áll.
Először felmérjük az ön üzleti kihívásait, céljait és ambícióit, majd segítünk a kereskedelmi ingatlan igényének meghatározásában.
Kizárólag bérlőket képviselünk, sohasem az ingatlan tulajdonosokat, ami azt jelenti, hogy mindig objektív és konfliktusmentes a stratégiánk és az általunk ajánlott tranzakció.
Szakértőink tapasztalatára és tudására alapozva javaslatot teszünk a költségek csökkentésére, leegyszerűsítjük a műveleteket, és segítünk növelni az alkalmazottak teljesítményét az ön üzleti céljainak megfelelően.

cresa.hu

cresa

százalékos hozamot csinált a befektetőinek. Nem sokkal marad le mögötte a Raiffeisen Ingatlan U sorozata sem, amely 14,5 százalékot hozott, a harmadik helyre pedig a Takarék Dollár Ingatlan fért fel több mint 10 százalékos, forintba átszámolt hozammal.
A listán szereplő 19-ből 11 alap 5 százalék feletti hozamot csinált egyéves időtávon, és ugyanez a helyzet, ha év eleje óta nézzük meg a teljesítményeket. Ez esetben megint csak az MKB Ingatlan alapja tűnik ki a sorból, nem is kicsivel, az alap ugyanis október végével bezárólag 21 százalékos hozamot csinált, ezt a teljesítményt csak jóval lemaradva követi a második helyen közel 14 százalékkal a Raiffeisen Ingatlan U sorozata, a harmadik hely pedig ismét a Takarék Dollár Ingatlané 9,6 százalékkal.

HOGYAN LEHET MOST INGATLANALAPOT VENNI?

A lakosság számára is elérhető ingatlanalapokkal az Impakt, az Erste, az Európa, az MKB-Pannónia, a Diófa, az OTP Ingatlan és a Raiffeisen rendelkezik. Fontos kiemelni, hogy május 15., tehát a visszaváltási korlátra vonatkozó előírás életbe lépése óta néhány befektetési alap értékesítése újraindult, ez azt jelenti, hogy a régi sorozatú befektetési jegyek egy részéből újra lehet venni. Ez amiatt történhet meg, hogy a természetes mértékű visszaváltások következtében a forgalomban levő befektetési jegyek darabszáma a forgalmazási maximum mértéke alá csökken, ebben az esetben pedig a régebbi, régi feltételekkel ketyegő befektetési jegyek is elérhetőek lehetnek a lakosság számára.

Miért volt szükség a szabályozásra?

Az MNB megfogalmazása szerint a nyilvános, nyílt végű ingatlanalapok befektetési jegyeinek likviditását közelíteni szükséges a nyilvános, nyílt végű ingatlanalapok eszközeinek likvidálhatóságához. Az MNB akkor azzal indokolta a Portfoliónak a lépést, hogy az ingatlanalapokba az elmúlt időszakban kimagasló volumenű friss tőke áramlott be, miközben a szektort jellemző – sok esetben a nem tudatos befektetői magatartásból eredő – kockázatokra indokolt kiemelt felügyeleti figyelmet fordítani. A gyorsan értékesíthető részvényekkel, kötvényekkel stb. összevetve az ingatlanok likviditása ugyanis sokkal alacsonyabb. A jövőbeni ingatlanbefektetési jegyek visszaválthatóságának esetleges megnövelése tehát azt a tudatos fogyasztói, befektetői magatartást erősíti, amelyik tisztában van az ingatlanalapok (más instrumentumokhoz képest) eltérő likviditási jellemzőjével, ugyanakkor mégis ki akarja használni az ingatlanfejlesztésekből, ingatlanhasznosításból származó hozamokat, és ezért választja ezt a befektetési formát.

LAKOSSÁGI INGATLANALAPOK FORINTOSÍTOTT HOZAMADATAI

Alap neve	1 éves	3 éves	Év eleje
MKB Ingatlan Alapok Alapja A	14,7%	8,3%	21,0%
Raiffeisen Ingatlan U	14,5%	–	13,8%
Takarék Dollár Ingatlan	10,1%	–	9,6%
Európa Ingatlan A	9,3%	6,7%	8,2%
Raiffeisen Ingatlan D	8,4%	–	8,0%
Raiffeisen Ingatlan B	8,3%	–	8,0%
Raiffeisen Ingatlan C	8,2%	–	8,0%
Raiffeisen Ingatlan A	7,2%	9,9%	6,1%
Duna House Magyar Lakás A	7,1%	8,5%	5,2%
OTP PRIME Alap	5,8%	–	5,3%
Takarék Euró Ingatlan	5,5%	4,3%	5,0%
MPT Ingatlan Alap A	4,0%	2,8%	2,9%
Erste Euro Ingatlan	3,8%	4,2%	4,1%
OTP Dollár Ingatlan	3,6%	–	3,1%
OTP Ingatlanvilág Alapok Alapja	3,5%	3,4%	3,7%
Erste Ingatlan	2,2%	2,3%	1,8%
OTP Ingatlan	2,1%	2,9%	1,9%
OTP Euró Ingatlan	0,7%	–	0,7%
OTP PRIME Euró Ingatlan	–	–	3,6%

Forrás: BAMOSZ Portfolio

PROPERTY FORUM RICS

BALKANS PROPERTY FORUM 2019

3rd December – Belgrade, Serbia

- Investment trends in Europe and the region – Meet the people behind the largest deals
- SEE markets in depth: Bulgaria, Croatia, Serbia, Slovenia
- Opportunities in emerging markets: Albania, Bosnia-Herzegovina, Macedonia, Montenegro
- Focus on proptech – How the future of real estate impacts our business right now

Gold Sponsors:

CTP

CUSHMAN & WAKEFIELD | CBS INTERNATIONAL REG № 040

Silver Sponsor:

NOVASTON
UNIQUE REAL ESTATE PLATFORM

Industry Partner:

HOTCO HOTEL INVESTMENT PLATFORM CEE & CAUCASUS

SCI-FIBE ILLŐ KIJELZŐK

BÁRMILYEN FELÜLETET DIGITÁLIS KÖRNYEZETTÉ ALAKÍTHATUNK

Az elmúlt évek proptech forradalma a kijelzők piacát sem kerülte el. Az olyan futurisztikus megoldásoknak köszönhetően, mint az átlátszó OLED-kijelzők és a szinte teljesen áttetsző, felragasztható LED-fóliák, szinte bármilyen teret vagy felületet futurisztikus digitális környezetté alakíthatnak az ingatlanfejlesztők.

Az LG új kijelzőmegoldásai első ránézésre inkább tűnnek sci-finek, mint kézzelfogható valóságnak: az átlátszó OLED képernyők mögött minden tárgy látható marad, az üvegfelületekre ragasztható LED-fóliával pedig akár egész irodaházak alakíthatók digitális kijelzőfelületté.

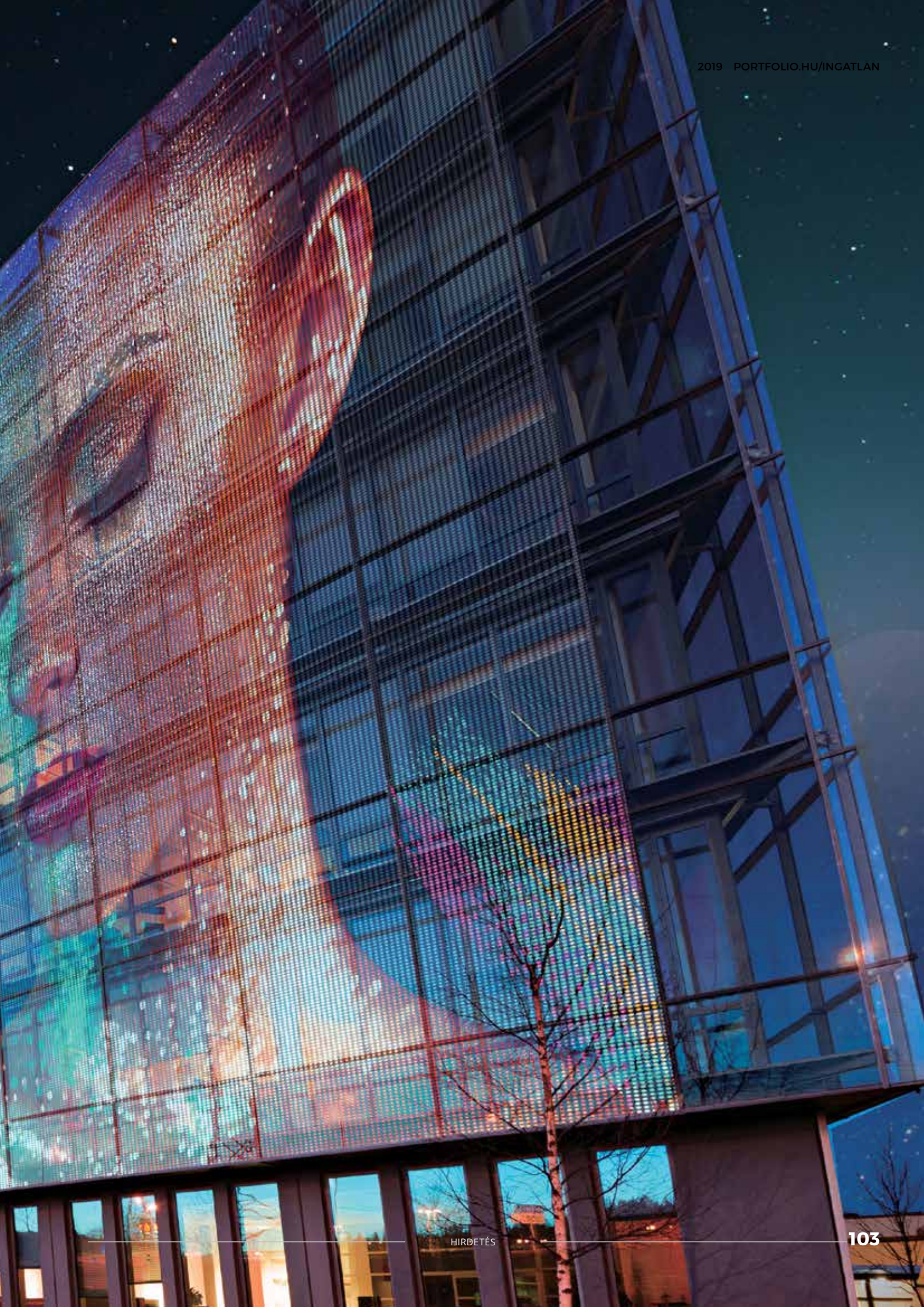
Átlátszó kijelzők a jövőből?

Az LG átlátszó OLED (Transparent OLED, röviden T-OLED) kijelzői teljesen új lehetőségeket kínálnak a professzionális megjelenítők piacán. Önálló fénykibocsátásra képes pixeleivel az OLED a jelenleg elérhető, maximum 10 százalékban áttetsző LCD-kijelzőhöz képest több mint háromszoros, 38 százalékos átlátszóságot kínál a technológiára jellemző végtelen kontrasztarány és tökéletesen élénk színek mellett. Más hasonló kijelzőkkel ellentétben a T-OLED nem a fehéret, hanem a feketét használja az áttetszőség háttérszíneként, így szinte alig észrevehető saját környezetében. Mindez számtalan futurisztikus tartalommegjelenítési módszert tesz lehetővé: a kijelzők mögött művészien elhelyezett termékek a kiterjesztett valóság érzetét keltik, és interaktív virtuális közeget teremtenek.

Az átlátszó OLED kijelzők telepítése gyors és könnyű: a kevesebb mint 14 kg súlyú készülékek kétféle – önálló és Open Frame – kivitelben kaphatók. A nyitott keretmegoldás azt jelenti, hogy a külön-külön is használható, 55 hüvelykes üveglapszerű kijelzők az egyedi igényeknek és az adott felületnek megfelelően csempeszerűen kapcsolhatók egymáshoz.

Felragasztható képernyő

Az LG színezett, átlátszó LED-fóliája bármilyen méretű és formájú üvegfelületen használható, és szinte varázsütésre digitális kijelzővé változtatja a hétköznapi ablakokat és üvegfalakat – akár egy irodaház teljes külső burkolatát is. A fólia magas szintű átlátszósága nemcsak azt jelenti, hogy a mögötte elhelyezett tárgyak a megjelenített tartalom mögött is tökéletesen láthatók, hanem azt is, hogy a kijelző teljesen átengedi a fényt. A fólián a tartalom 1,7 millió színárnyalatban jelenik meg, a fényerő pedig beltéri és éjszakai módra is állítható, így a legtöbb kereskedelmi felhasználáshoz ideális. A maximum 73 százalékban átlátszó filmréteg használaton kívüli állapotban észrevehetetlen az üvegfelületen, amely a rásimított fólia ellenére is megtartja eredeti tulajdonságait. A 24 mm-es pixeltávolságú kijelzőréteg maga öntapadós, de könnyedén eltávolítható bármilyen felületről anélkül, hogy ragasztónyomot hagyna maga után. Rugalmassága és könnyű méretre szabhatósága révén felhasználási lehetőségei gyakorlatilag végtelenek.



Jobbra nézek – új hotel, balra nézek – még egy

SZÁRNYAL A HAZAI HOTELPIAC

MESTER NÁNDOR

SOHA NEM LÁTOTT SZÁLLODAÉPÍTÉSI HULLÁM SÖPÖR VÉGIG BUDAPESTEN. VIDÉKEN CSAK REMÉNYKEDNEK A SZÁLLODÁSOK, ÁM EHHEZ SOKKAL ÖSSZEHANGOLTABB MUNKÁRA LENNE SZÜKSÉG A KORMÁNYZAT ÉS A MAGÁNSZEKTOR KÖZÖTT, VALAMINT EGY NAGYOBB KAPACITÁSÚ ÉS VASÚTI CSOMÓPONTKÉNT IS MŰKÖDŐ FERIHEGYI REPÜLŐTÉRRE.

Könnyű őszi sétára indultam az Andrássy úton. Festékszagú, új hoteleket kerestem. Találtam is néhányat a főúton és a betorkolló utcákban, de volt olyan tömb is, ahol majd lesz hotel. Budapesten itt lehet az egy négyzetkilométerre jutó legtöbb hotelberuházás – gondoltam, és az adatok engem igazoltak. Több mint ezer szobát adnak át három éven belül, mind a felső két kategóriába tartozik. A fővárosban további 3500 szoba készül ez idő alatt, úgyhogy nem panaszkodhatnak a szállodások.

Magyarországon 2016 óta folyamatosan növekszik a hotelfejlesztések száma, 2018-ban 10 hotelt adtak át 645 szobával, amiből Budapesten 6 új hotel nyílt meg 522 szobával. Idén a fővárosban eddig 4 új hotel nyílt meg 590 szobával. A következő két évben közel 30 szállodafejlesztés van előkészületben, aminek jelentős része Budapesten fog megvalósulni. A hagyományos és butikhotel fejlesztések mellett egyre jellemzőbb az üzleti célú és konferenciahotelek előretörése.

SOKAT TERVEZTEK, DE NÉHÁNY NEM ÉPÜL MEG

Itt van tehát a hotelépítési boom, de a méretes fejlesztési lista még nem jelenti azt, hogy minden szálloda felépül, illetve, hogy ami felépül, abban valóban akkora lesz a kapacitás, mint az eredetileg meghirdetett. Tudunk olyan beruházásról, amelyet csak szerkezet-

„Főbenjáró bűn az elmúlt 30 évben, hogy nem készült el a reptér és a belváros közötti kötöttpályás összeköttetés."

(Gomola Marius, Horwath HTL tanácsadó cég)

kész állapotig vittek el, mert annyira megdrágult a kivitelezés, és nem volt időben elegendő szakmunkás.

Az ötcsillagos cunami egyébként nem olyan veszélyes, mint amilyennek látszik. A nagy nemzetközi kulturális és sportrendezvények, konferenciák és kongresszusok vendégköre elég szegmentált. A résztvevők között mindig vannak olyanok is, akik a szervezetük sztenderdjei vagy saját igényük alapján a legfelsőbb kategóriájú szállást választják. Viszont az már nem elég, ha a hotel maga kiemelkedő minőséget hoz, a vendégkörnek a szállodán kívüli szolgáltatásokból is a legjobbak kellenek, tehát luxusüzletekre, éttermekre, kávézókra, egyéb szolgáltatókra is szükség van a környéken, továbbá fontos a rendezett miliő.

MIRE MEGY A MEGSPÓROLT ÁFA?

A hotelesek arca kisimult arra a hírre, hogy 2020 januárjától 18-ról 5 százalékra csökken a szektorban használatos áfa. Nagy kérdés azonban, hogy mire költik az így „megspórolt" pénzt a szállodák tulajdonosai: kiveszik profitként, korszerűsítik az épületet, vagy bért emelnek. Segítek: a többség biztos bért fog emelni, olyannyira nehéz megtartani az embereket. De mit mond egy olyan szakértő, aki évtizedek óta az ágazatban dolgozik, és sok külföldi tapasztalata van, mellesleg Magyarországon él majdnem 20 éve? Laurent Lassier, a CBRE budapesti hotel üzletágának vezetője így vélekedett:

„Én már megéltem Franciaországban azt, amikor 19,7 százalékról 5,5 százalékra levitték a szektor áfáját. A különbözet kétharmadával elsősorban a profitot növelték, így ez az ingatlantípus is vonzóbbá válhatott a befektetők számára. A hotel üzemeltetője pedig a fennmaradó egyharmadot fejlesztésre, ezen belül bérfejlesztésre is fordíthatta. Ettől függetlenül béremelésre szerintem akkor is szükség lehet Magyarországon, ha nem jönne ez a forrás. Egyúttal a tarifákat is érdemes emelni, és emelik is a hotelek, de az átlagár még mindig elmarad a nyugateurópaitól."

Jó hír az üzemeltetőknek és a tulajdonosoknak, hogy tényleg növekszik az átlagár Budapesten, és ez elméletileg ellensúlyozza a drágulló munkaerő és energiaárak miatti költségnövekedést. A befektetőknek az a fontos, hogy lássanak valamiféle dinamikát, szerencsére ez megvan. Egy hotel eladásánál az éves átlagos szobabevételt nézik, ez Madridban 420 ezer euró körül van, néhány százalékkal növekedett az elmúlt két évben, míg eljutott erre a szintre. Budapesten azonban megduplázódott az ár, most már 180 ezer euró körül jár, és további ütemes emelkedésre lehet számítani.

Az üzemeltetők eredményességét az euró árfolyama és az infláció alakulása is erősen befolyásolja. Az euró a jelek szerint marad a drágulási pályán, és az infláció is fölfelé halad. „Kérdés, hogy sikerül-e a hazai szolgáltatások árát az inflációs rátát meghaladó mértékben emelni forint alapon. Ha nem, akkor a reálnövekedést lerontja az árfolyamhatás, azaz euró alapon romlik a hazai szállodák jövedelmezősége" – írta a BDO.

SZOBALÁNY, PINCÉR, RECEPCIÓS KERESTETIK!

De vissza a sétához! Szép, szép, országszerte épülnek az új hotelek, de lesz majd, aki elém tegye a tányért, vagy bevesse az ágyamat? Nem biztos. Ahhoz vonzóbbá kellene tenni a szakmát, amely nem csak hoteligazgatókból áll. Az egyik szakembert kell idéznem, aki szerint egy négy- vagy ötcsillagos hotelben kis túlzással azonnal felvesznek valakit, aki jó megjelenésű, tud köszönni pár nyelven, és egyszerre két tányért is ki tud vinni az asztalhoz. Nem kell ehhez diploma. Tehát ennyire nincs ember. És ez nem csupán bér kérdése.

Mindez nem feledteti, hogy Budapest egyre kedveltebb város az európai és ázsiai tu-

Irodák mellé hotel is jöhet

A fejlett irodanegyedek mágnesként vonzzák a hotelfejlesztőket, erre rengeteg külföldi példát lehet mondani. A Váci úti irodafolyosón is indulhatnak ilyen beruházások, a CBRE több ügyféllel is dolgozik ezen. Az érdeklődésük jogos, ugyanakkor nehéz belátni: más üzleti modellre van szükség egy hotel, mint egy irodaház esetében. Egy szálloda jó üzemeltetése sok szereplőtől és tényezőtől függ, speciálisabb tudást és pénzügyi tervezést is igényel. Itt például nem kiadott bérterület alapján kell számolni.

risták szemében. Immár látványos fordulóponton vagyunk túl: a szabadidős turizmus 2017 vége óta átvette a vezetést az üzleti turizmustól, főleg Budapesten és a Balatonnál, de például Villány, Tokaj vagy Szekszárd környékén is. A fapados légitársaságok nagyon dinamikusan növelték a fővárosba irányuló tömegforgalmat, utasaik az alsóbb hotelkategóriákat, újabban a hosteleket veszik igénybe.

A hostel ágazat potenciálját mutatja, hogy egyszerre két nagy német hálózat (Meininger, A&O) is megjelent, ezek újabb egységeket akarnak nyitni, ezen kívül egy brit lánc is készülődik a belépésre. Sőt, épp a Meininger esetében a hibrid verziót is láthatjuk, a Fővám térhez közel tavasszal átadott első egységben a hostelekben megszokott sokágyas szobák és normál hotelszobák is rendelkezésre állnak, továbbá kialakítottak külön vendégkonyhát és közösségiiroda-területet.

A hotelkínálat egyre színesebb Budapesten, és a nemrégen beindult ingatlanfejlesztések talán széthúzzák majd a belvárost, így nem lesz túlzott területi koncentráció, és kisebb alpiacok is kialakulhatnak. Gomola Marius, a Horwath HTL szálloda ingatlanbefektetési tanácsadó cég ügyvezetője szerint a városligeti vagy a dél-budai és a Váci úti beruházások mind nagyot lendítenek a piacon. A belső kerületek rehabilitációjának folytatása mindenképpen még vonzóbbá teszi a fővárost.

KÉREK EGY GYORSVASUTAT FERIHEGYRE!

„Még inkább szeretnék a fővárost a hazaiak és a külföldiek, ha lenne végre kötöttpályás összeköttetés a repülőtér és a belváros között" – utalt az elavult és baleset esetén könnyen sebezhető gyorsforgalmi infrastruktúrára a Horwath szakértője, miközben elengedhetetlennek nevezte a ferihegyi repülőtéri kapacitás további jelentős növelését.

Úgy látja, hogy szállodaingatlan-fejlesztői szemmel – elsősorban az ötcsillagos kategória tulajdonosainak megnyugtatására – fontos, hogy a Magyar Turisztikai Ügynökség megvalósítsa azon stratégiai lépéseit, amelyekkel szélesebb rétegek számára vonzóvá válik a főváros. „Meg kell ismerni azoknak az igényeit, akik hajlandóak megfizetni a magas szállodai árakat. Ennek megfelelően legyenek olyan szolgáltatások, programok, kulturális és egyéb szórakoztató és sportesemények, amelyek versenyképesek nemzetközileg, és vonzóak szabadidős és vállalati incentive utazók részére egyaránt." – fűzte hozzá.

Ugyancsak Ferihegy fejlesztésében hisz a CBRE üzletág igazgatója. Szerinte nem biztos, hogy célravezető az a stratégia, ami inkább a vidéki repülőtereket tekinti a regionális turisztikai fejlődés motorjának. „A központi repülőteret kellene gyorsabban és átfogóan fejleszteni úgy, hogy onnan valóban gyorsvasúttal (megállók nélkül) lehessen eljutni a turisztikai régiók központjaiba, vagyis néhány megyeszékhelyre és a Balatonhoz. Ez sokkal jobb lenne környezetvédelmi szempontból, mint a repülő, és az EU-tól is jelentős forrásokat lehetne kapni,

Helyi kedvezmények kellenek

Nem elég egy regionális repteret fejleszteni, akkor lesz desztináció, ha lesz turisztikai termék, és engedményeket kap egy fapados. Utóbbit, vagyis az adóterhek elengedését a helyi önkormányzat saját szakállára nem teheti meg, ament – és pénzt – vár a kormánytól, az pedig vagy rábólint, vagy nem. Tehát ha kiderül, hogy jön egy fapados vagy más légitársaság, akkor lehet fejleszteni nagyobb ütemben az infrastruktúrát. Természetesen a kedvezményeket sokáig fenn kell tartani, különben amilyen gyorsan jött, olyan gyorsan el is száll a fapados. Franciaországban erre a Loire-völgyében már volt példa.

hiszen inkább ezt a közlekedési módot támogatja. Ma rengeteg olyan légi utas használja Ferihegyet, akinek a célállomása nem Budapest, hanem egy vidéki város vagy a környező országok szomszédos városai. Nekik is jól jönne egy ilyen megoldás." – fejtette ki a vezető szakember.

Budapest után a Balaton az első számú körzet a hotelfejlesztők számára. Magyar nagyvállalkozók és más beruházók főleg a déli parton egymás után vágtak és vágnak bele különféle méretű projektekbe. Pesten nincs kormányzati támogatás, itt viszont van, ezeket akarja sokuk megszerezni. A Kisfaludy Programban több tucat kis panzió tulajdonosa is kap pár tízmillió forintot, a nagy szállodáknál ennél nagyságrendekkel több forráshoz jutnak.

A Magyar Szállodák és Éttermek Szövetségének adatbázisa szerint több mint 400 szoba kerülhet a piacra a következő 1-2 évben, és biztos, hogy ez még nem a vége, hiszen a turizmus dinamikusan növekvő pályán halad, és a felsőközép és felső kategóriákban még mindig hiány van.

Balatonfüred minden települést leköröz, legfeljebb Siófok tudja tartani a lépést. Az elmúlt három évben főleg a gyógyászati ellátásra és wellnessre szakosodott, négycsillagos hotelek jelentek meg az északi oldal üdvösképén, kevés szobaszámmal. Most is építenek egy szállodát, ott 66 szobát alakítanak ki, és várhatóan jövő év végén vagy 2021 elején adják át.

Tihanyban kastélyszálloda, Badacsonytördemicen borhotel javíthatja a kínálatot, Balatonudvariban régóta terveznek egy golfhotelt, most még az előkészítés van soron, a szövetség szerint várhatóan két év múlva megnyílik. Keszthelyen a Mészáros Lőrinc és Tiborcz István érdekkörébe tartozó szállodák felújítása, illetve üres telkek idegenforgalmi célú beépítésének előkészületei zajlanak, szintén a két nagyvállalkozóhoz köthetően.

MIT CSINÁLJAK DECEMBER 3-ÁN SIÓFOKON?

KÉRDÉSES, MEDDIG TART KI A HOTELFEJLESZTÉSI LENDÜLET

MESTER NÁNDOR

MEDDIG TART KI, ÉS MENNYIRE MEGALAPOZOTT A MOSTANI HOTELBERUHÁZÁSI HULLÁM? MI KELL AHHOZ, HOGY CSÖKKENJEN A FEJLESZTŐK ÉS ÜZEMELTETŐK KOCKÁZATA? HOGYAN LESZ ELEGENDŐ ÉS JÓL KÉPZETT MUNKAERŐ? – KÉRDEZTÜK FLESCH TAMÁST, A CONTINENTAL HOTEL GROUP ALAPÍTÓJÁT ÉS A SZÁLLODASZÖVETSÉG ELNÖKÉT A HAZAI HOTELFEJLESZTÉSEK ESÉLYEIRŐL.

? Ön folyamatosan járja a világot, a hoteleket, mi volt a legutóbbi ötlet, amit érdekesnek vagy itthon is megvalósíthatónak tart?
Egy szép kis doboz annak, aki korán reggel hagyja el a szállodát, és ezért nem tud ott reggelizni. Az ételt adhatták volna műanyag zacskóban is, de ez a diszkrét papírdoboz sokkal kedvesebb, nekem azt üzeni, hogy figyelnek a részletekre. Ázsiában történt.

? A jó képzés lehet az alapja. Önöknél ez hogyan zajlik?
Van egy mentor programunk, a mély vízbe bedobott fiataloknak ez nagyon sokat számít. Büszke vagyok arra, hogy a szakmai gyakorlatot nálunk töltők túlnyomó része itt is marad, és él a csoporton belül felkínált karrierpályával. Van már olyan, aki szállodaigazgató lett 10 év alatt.

? Mégis, országosan sok a pályaelhagyó, turisztikai szakon végzettekből csak kevesen lesznek-lehetnek vezetők, hiszen nem a menedzserekből van hiány, hanem szobalányból, felszolgálókból, újabban recepciósból is.
Ez igaz, ezért is mondom-mondjuk, hogy a szakma megszerettetésére, a szakképzésre sokkal többet kellene figyelni és költeni. Elkerülhetetlen a további béremelés és a még jobb munkakörülmények, az igazi közösség megteremtése. Ez komoly megtartóerő lehet. Szerintem éppen ez az emberi tényező fog sok mindent eldönteni ebben az ágazatban. Bármilyen közhelyes, de azt vallom, hogy egy mosoly, egy tipp mindennél többet ér. Persze fontos, hogy kövessük a technológiai újításokat, de lehet, hogy 20 év múlva háromszor annyit fognak fizetni egy olyan hotelszobáért, ahol élő emberrel lehet kommunikálni, mint egy másiknál, ahol robotok várják a vendéget. A recepción kétféle vendég jelentkezik: a sokat utazó, a várost jobban ismerő üzletember, neki elég, ha a kütyüjével becsekkol, átveszi a kulcsot, és már megy is tovább. A másik a turista, aki viszont kérdez, érdeklődik, jól jön neki az internetes forrásoknál hitelesebb, helyi tanács.

? Mindkét csoportból egyre több van, nyilván ezért is látjuk ezt a nagy hotelfejlesztési hullámot. De nem lesz itt túltermelés?
Ebben az ágazatban erős a hullámzás, szerintem természetes, ha pár év múlva lassul a tempó. Mi üzemeltetők vagyunk, de világosan látjuk, hogy a hoteleket építtető beruházók, a tulajdonosok egyre nagyobb nyomás alatt vannak: a jó projektekre ugyan könnyű hitelt szerezni, de hihetetlen ütemben drágul a kivitelezés, sok a csúszás, a hozamelvárások teljesítése pedig csak akkor lehetséges, ha lehetőleg minden nap minden szobát eladunk. A budapesti piacon ez ma már magas arány, körülbelül 80-85 százalék, de a vidéki hotelek üzemeltetői és tulajdonosai örülnek, ha éves átlagban elérik az 55-60 százalékot.

? Nem hiszem, hogy ez csak a hoteleseken múlik. Sokkal összehangoltabb akciósorozat kellene az állam és a magánszféra között. Ez ma még nincs így.

De így lehet. A Magyar Turisztikai Ügynökség kezében most pénz, paripa és fegyver is van, nagyon koncentrálták ott az erőforrásokat, jobb lehet az ország marketingje. Ennél fontosabbak az infrastrukturális fejlesztések. Sok függ attól, hogy milyen gyorsan tudja növelni a forgalmi kapacitást a ferihegyi repülőtér. Még mindig sok olyan európai nagyváros van, ahonnan nincs közvetlen járat ide. A hotelfejlesztéseknek nagyon jót tenne a még több elérési lehetőség külföldről, és persze nagyon sürgető a reptér és a belváros közötti kötött pályás kapcsolat megteremtése. Ugyancsak hiányzik legalább egy nagy kongresszusi központ, de ez már unalomig ismételt tétel. A Hungexpo területén már zajlik egy közepes beruházás, de ez nem elég.

? Eddig főleg Budapestről volt szó, Önök is itt visznek sok projektet. Miért nem merészkednek vidékre?

Ott sokkal nagyobb a kockázat a rövidebb szezon miatt. Imádom a Balatont, de mit csináljak, mondjuk december 3-án Siófokon? Vannak törekvések arra, hogy megnyújtsák a szezont, de hotelek csak akkor lesznek nagyobb számban a tónál és tágabb térségében, ha meglesz maga a turisztikai termék, vagyis komplett programcsomagok, szegmentált szolgáltatási rendszerek stb. Ez más desztinációkra is ugyanígy érvényes. Vannak például borhotelek az országban, de azok is csak akkor tudnak jól működni, ha együttműködnek az adott térség turisztikai és kulturális szolgáltatóival. Egy-egy eseményre nem fog hotel épülni, állandó vonzerőt adó egyéb attrakciók is kellenek a városban és a régióban. Viszont el kell dönteni, hogy mi az a három-négy gócpont az országban, amit nagyon megnyomnak állami szinten is: egyszerre nem lehet fejleszteni Tokajt és Békéscsabát. Jó kezdeményezésnek tartom ugyanakkor a vidék felzárkóztatására a Kisfaludy Programot, biztos, hogy jobb szálláshelyek lesznek ennek köszönhetően, egyúttal lehetőség arra, hogy csökkentsük ezt a Budapest-központúságot a külföldi turisták szemében. Ez sok pénz lesz, de szerintem megéri.

? Maradjunk a pénznél! Itt a jó hír, 2020 januárjától 18-ról 5 százalékra csökken az áfa. Ki mire költi-költheti az így megmaradt pénzt? Az elmaradt fejlesztésre, épületkorszerűsítésre, béremelésre vagy szakképzésre? Milyen arányok lesznek itt?

Nincs két egyforma hotel ebből a szempontból sem. Sok olyan, főleg vidéki szálloda van, ahol akár 80 százalékát is béremelésre kell költeni, mivel korábban erre nem volt keret a kisebb forgalom miatt. Budapesten és néhány jól működő régiós hotelnél is lesz béremelés, de kisebb arányú, inkább a technológiai fejlesztésekre, az egyéb szállodai infrastruktúra minőségi cseréjére fognak több pénzt fordítani ebből.

Egyre nagyobbra nőnek a magyar tőzsdei ingatlancégek

UGRIK A BEVÉTEL ÉS A PROFIT, A RÉSZVÉNYÁRFOLYAM AZONBAN NEM MINDIG

NAGY VIKTOR

KIFEJEZETTEN JÓ ÉVÜK VAN IDÉN A HAZAI TŐZSDÉN JEGYZETT INGATLANCÉGEKNEK, ALAPVETŐEN TÁMOGATÓ MŰKÖDÉSI KÖRNYEZETTEL SZEMBESÜLNEK. MINDHÁROM VÁLLALAT, A GRAPHISOFT PARK, A BIF ÉS AZ APPENINN IS BŐVÍTETTE INGATLANPORTFÓLIÓJÁT AZ ELMÚLT HÓNAPOKBAN, UTÓBBI KÉT VÁLLALAT PEDIG ALAPOS ÁTALAKULÁSON, BŐVÜLÉSEN MEGY KERESZTÜL, A PORTFÓLIÓMÉRETEK NÖVEKEDÉSE, A KIHASZNÁLTSÁG EMELKEDÉSE MINDHÁRMUK BEVÉTELÉN ÉS PROFITJÁN TÜKRÖZŐDIK. MÉGIS EGYMÁSTÓL NAGYON ELTÉRŐ TŐZSDEI PÁLYÁT JÁRTAK BE A BÉT-EN JEGYZETT INGATLANVÁLLALATOK IDÉN, MERT MIKÖZBEN AZ APPENINN ÁRFOLYAMA CSAK STAGNÁLT, ADDIG A GRAPHISOFT PARK ÁRFOLYAMA KÖZEL NEGYEDÉVEL, A BIF-É PEDIG KÖZEL FELÉVEL EMELKEDETT TAVALY ÉV VÉGÉHEZ KÉPEST, EZZEL UTÓBBI KÉT VÁLLALAT RÉSZVÉNYE A LEGJOBBAN TELJESÍTŐK KÖZÉ TARTOZIK A BUDAPESTI ÉRTÉKTŐZSDÉN.

Az árfolyamokat a kedvező tőkepiaci hangulat mellett egyedi vállalati sztorik is felfelé hajtották. A BIF életében fontos esemény volt, hogy idén június közepén részvényfelaprózásra került sor, tízszeresére nőtt a részvények darabszáma, és tizedére a részvényárfolyam, ami újabb befektetőket hozhatott a vállalat részvényeinek piacára. Augusztus végén tették közzé idei első féléves gyorsjelentésüket, amiből kiderült, hogy a BIF bevétele közel 76 százalékkal nőtt. A bővülésben fontos szerepet játszottak a Harsánylejtő építési telkek és társasházi lakások értékesítéséből származó bevételek, az ingatlanhasznosításból származó bevételek a magasabb kihasználtságnak és az érvényesített díjemeléseknek köszönhetően emelkedtek. A BIF működési eredménye 25 százalékkal 1,2 milliárd forintra, adózott eredménye 28 százalékkal több, mint egymilliárd forintra emelkedett. Szeptember közepén újabb jó hír érkezett: a vállalat 8 milliárd forintos beruházási hitelt végtörlesztett, rendkívül kedvező kamatozású kölcsönből, amivel tovább csökkenthetők a finanszírozási költségek, szeptember végén pedig azt jelentette be a társaság, hogy új bérlő költözik egyik fontos irodájába: a Brown-Forman a Flórián Udvarban bérel majd irodát.

Nagy menetelésen van túl idén a Graphisoft Park: a részvényárfolyam meredeken emelkedett, és szeptember végén már új történelmi csúcson is járt. Az árfolyam-emelkedésben több jó hír is szerepet játszott. Július elején jelentette be a vállalat, hogy az egyik legnagyobb bérlője, a Microsoft 5 éves szer-

ződéshosszabbítást írt alá, emellett új bérleti szerződést kötöttek a Real School Oktatási Nonprofit Kft.-vel, ezzel tovább bővült a Park oktatási fókusza. Augusztus elején kifejezetten erős számokat tettek közzé második negyedéves gyorsjelentésükben, bevételeik 26 százalékkal 3,54 millió euróra nőttek, ez új rekordot jelent számukra. A növekedés nagy része a déli területen tavaly átadott új épületegyüttesből származó bérleti díjaknak, valamint a tovább emelkedő kihasználtságnak köszönhető. Mivel a működési költségek a bevételeknél kisebb mértékben, csupán 10 százalékkal emelkedtek, ezért a vállalat üzemi eredménye is növekedett, és összességében mérsékelten az adózott eredmény is bővült. Ráadásul a menedzsment is optimistább lett a kilátásokkal kapcsolatban, megemelték idei bevételvárakozásukat, és nemcsak idén, de jövőre is profitbővüléssel számolnak. A gyorsjelentés után a vállalat

részvényeit követő Wood elemzője megerősítette vételi ajánlását a vállalat papírjaira, annak ellenére, hogy célára már akkor is elmaradt a Graphisoft Park aktuális árfolyamától.

Több jó hír is érkezett idén az Appeninnnel kapcsolatban, összességében azonban ezek sem voltak elegendőek ahhoz, hogy a vállalat részvényárfolyama érdemben emelkedjen. Szeptember végén tették közzé első féléves számaikat, ezek alapján alaposan megnőtt a vállalat mérete, az ingatlan-bérbeadásból származó bevételek 73, az EBITDA 218 százalékkal emelkedett, az adózott eredmény pedig több mint 14-szeresére ugrott. A bevételek és a profit jelentős emelkedése is az elmúlt hónapokban végrehajtott akvizíciók eredménye, a vállalat ingatlanportfóliójába került eszközöknek köszönhetően emelkedett az ingatlancég bevétel- és eredménytermelő képessége. Több más hazai vállalathoz hasonlóan az Appeninn is részt vesz a Magyar Nemzeti Bank Növekedési Kötvényprogramjában, október elején kedvező hitelbesorolást kapott a vállalat a Scope Ratingstől, az ingatlancég 20 milliárd forintos kötvénykibocsátást tervez többek között akvizíciós terveinek finanszírozásához. Október végén is jó hír érkezett tőlük: három érdekeltségét értékesítette, így összesen 784 millió forint bevételhez jutott a társaság, amely az eladásokból befolyó összeget az akvizíciós céljai megvalósítására használja. Az Appeninn árfolyamát többek között az tartotta idén nyomás alatt, hogy a vállalat egyik nagytulajdonosa, az Opus jelezte, likvid befektetéseitől, például az Appeninn-részesedéstől is megválna. Ennek első lépése volt az, amikor október közepén részesedésének közel felétől, egy 9 százalékos részvénycsomagtól vált meg az Opus, a vevő a BDPST Ingatlanforgalmazó és Beruházó Zrt. volt. Időközben alaposan átalakult a cég vezetése is, Jászai Gellért és Linczényi Aladin Ádám lemondtak igazgatótanács tagsági tisztségükről, az új vezérigazgató pedig a korábban a Magyar Fejlesztési Bank elnök-vezérigazgatójaként, valamint a BNP Paribas-csoport és az OTP Bank felsővezetőjeként is dolgozó Bernáth Tamás lett.

Érdemes még megemlíteni egy negyedik hazai tőzsdei vállalatot is, mert bár a BILK részvényeit bevezették a Budapesti Értéktőzsdére, viszont a kereskedés nem indult el, mivel tavaly a részvények értékesítése eredmény nélkül zárult. Ennek ellenére továbbra is tervben van a részvények tőzsdei értékesítése, a tőzsdei kereskedés megkezdése, erre pedig a BÉT haladékot is adott 2020. június 30-ig. Az első féléves gyorsjelentés alapján egyébként kifejezetten jól teljesít a logisztikai ingatlanokat üzemeltető cég, 5 százalékkal 6,3 millió euróra nőttek a bevételek, az üzemi eredmény pedig 4,3 millió euróra ugrott. Folytatták kapacitásaik bővítését, raktárat és ahhoz tartozó irodákat adtak át idén, ráadásul a BILK további kapacitásbővítési potenciállal is rendelkezik.

Az elmúlt hónapok fontos témája volt a hazai ingatlanvállalatokkal kapcsolatban a SZIT. Ez a működési forma ugyanis jelentős előnyöket biztosít az ingatlancégek számára, a szabályozott ingatlantársaságoknak bizonyos feltételek teljesülése esetén nem kell társasági adót és helyi iparűzési adót fizetniük, a vagyonszerzési illeték pedig csupán 2 százalék, ezért egyre több vállalat igyekszik SZIT-té válni. A Graphisoft Park és a BIF már ebben a formában működik, a BILK-nél egyértelmű cél a SZIT-státusz megszerzése, az Appeninn pedig tervezi, hogy középtávon szabályozott ingatlantársasággá alakul.

Proptech: nem mind arany, ami fénylik

SIKERSZTORI VAGY A KÖVETKEZŐ BUBORÉK?

FUTÓ PÉTER

MÍG 2008-BAN GLOBÁLISAN 20 MILLIÓ DOLLÁRT FEKTETTEK A BEFEKTETŐK PROPTECH CÉGEKBE, ADDIG 2018-RA VOLT OLYAN CÉG, AMIBE ÖNMAGÁBAN 12 MILLIÁRD DOLLÁRT. A PROPTECH MOSTANRA OLYAN MÉRETŰ CÉGEKET HÍVOTT ÉLETRE, MINT AZ AIRBNB VAGY A KEZDETBEN ÍGÉRETESNEK TŰNŐ, DE MÁRA A TÚLÉLÉSÉRT KÜZDŐ WEWORK. EZ UTÓBBI KAPCSÁN FELMERÜL A KÉRDÉS: ATTÓL, HOGY EGY CÉG A PROPTECH IPARÁGBA POZICIONÁLJA MAGÁT, VALÓBAN VÉGEZ-E OLYAN TEVÉKENYSÉGET, ÉS AZ ODA ÁRAMLÓ, EGYRE NAGYOBB MÉRTÉKŰ BEFEKTETÉSI TŐKE MEKKORA KOCKÁZATOT HORDOZ MAGÁBAN?

Annak ellenére, hogy az ingatlanszektor 200 000 milliárd dollárral a világ legnagyobb és legértékesebb eszközosztálya, mindig is későn alkalmazta a legújabb technológiákat. A proptech kapcsán ez valamelyest változóban van, de beletelt egy kis időbe, amíg a technológia adta lehetőségek az ingatlanpicon is elkezdtek megjelenni. Kezdetben ezek az olyan újításokat jelentették, mint például az online ingatlankereső portálok, amelyek segítségével hatalmas mennyiségű adat állt hirtelen a lakásvásárlók rendelkezésére, ráadásul a kínálati listák mellett jelentős mennyiségű kutatást és egyéb tartalmat is közzétettek. Ezt követték a közvetítőket támogató újfajta technológiai megoldások, amelyek számos folyamatot automatizálva tették hatékonyabbá az értékesítést. Az értékesítés mellett a legtöbb proptech cég az ingatlanüzemeltetésben érdekelt, míg például az építőiparban kevésbé vannak jelen. Mostanában viszont a proptechnek már egy olyan hullámáról beszélhetünk, ami az ingatlanokkal kapcsolatos alapelveket kérdőjelezi meg.

NINCS ELÉG PÉNZED? VEDD MEG A LAKÁS EGY RÉSZÉT!

A jelzálog-hitelezés eddig meglehetősen idő- és papírigényes termék volt, de a technológia segítségével a 30-45 napos kifizetési ciklusok akár néhány órára rövidülhetnek. Egy olyan közös platform, ahol a vevők, az eladók, az értékesítők, az értékbecslők és a hitelintézetek együtt vannak jelen, lehetővé teszi az együttes adatkezelést és a digitális hitelesítést, ennek köszönhetően pedig felgyorsítható a ma még sokszor nehézkes folyamat.

Hasonló újítás lehet, hogy nem a ház egészét, hanem csak egy bizonyos részét vásárolja meg valaki, a fennmaradó összeget bérleti díj formájában fizeti tovább. A technológia megkönnyíti a tulajdonjog átláthatóságát és az automatizált értékbecslést.

Ennek továbbgondolása az ingatlan tokenizálása, ami egy valós eszköz digitálisan történő továbbosztását teszi lehetővé, ezzel növelve az egyébként nehezen eladható termék likviditását. Ennek segítségével olyan befektetők is piacra léphetnek, akiknek egyébként nem lenne pénzük egy egész lakás megvásárlására, ráadásul a blockchain technológiának köszönhetően a tranzakciós költségek is alacsonyabbak lehetnek. Ha mindez létrejön, az egy rendkívül likvid, sokszereplős ingatlanpiac kialakulását eredményezheti.

LAKÁS MINT SZOLGÁLTATÁS

Az Airbnb és a Wework új, technológiai alapú platformokat hozott létre, amelyek lényegét az együttműködések adják, aminek következtében lehetővé válik az ingatlan szolgáltatásként történő hasznosítása. Mindez a lakó- és munkaterületek hatékonyabb kihasználását teszi lehetővé.

A fogyasztók világszerte elmozdulnak az eszköztulajdonosoktól a „lekérhető" gazdaság felé, ami olyan tendencia, amely már uralja az autóipart, a nehézgépeket és sok más iparágat. Kérdés, hogy ez a lakóingatlanoknál mennyire érvényesülhet. Az biztos, hogy egy technológiai változás közepén vagyunk, ami nemcsak a tranzakciók folyamatát, de az ingatlanok tulajdonviszonyait is jelentősen átalakíthatja. Nincs messze az az elképzelés, hogy a technológiai cégek legyenek a legnagyobb ingatlantulajdonosok, és lehetővé tegyék, hogy az ezzel kapcsolatos szolgáltatások – például a lakásbérlés vagy -vásárlás – egyetlen gombnyomással megvalósuljanak.

A technológiai fejlődés viszont más módon is hatással lehet a lakáspiacra. Egy nemzetközi felmérés szerint az új otthont vásárlók körülbelül 30 százaléka legalább heti egy napot távmunkában dolgozik. Bár a távmunkában dolgozók továbbra is a munkaerő kisebb részét teszik ki, a felsőfokú végzettségűek körében egyértelműen nő azok aránya, akik legalább részben – a hét egy-két napján – otthonról végeznek munkát. Ez egyrészt az otthoni irodák jellemzőinek fontosságát erősíti, aminek hatására a lakásban lévő irodahelyiség akár a konyhánál is fontosabb szerepet kaphat, másrészt a távmunka erősödése megváltoztatja az emberek lakásvásárlási preferenciáit is, ami újabb, élhető, de a központtól távolabbi, kevésbé drága városrészek iránt erősítheti a keresletet.

„Nincs messze, hogy a technológiai cégek legyenek a legnagyobb ingatlantulajdonosok, és lehetővé tegyék, hogy az ezzel kapcsolatos szolgáltatások – például a lakásbérlés vagy -vásárlás – egyetlen gombnyomással megvalósuljanak."

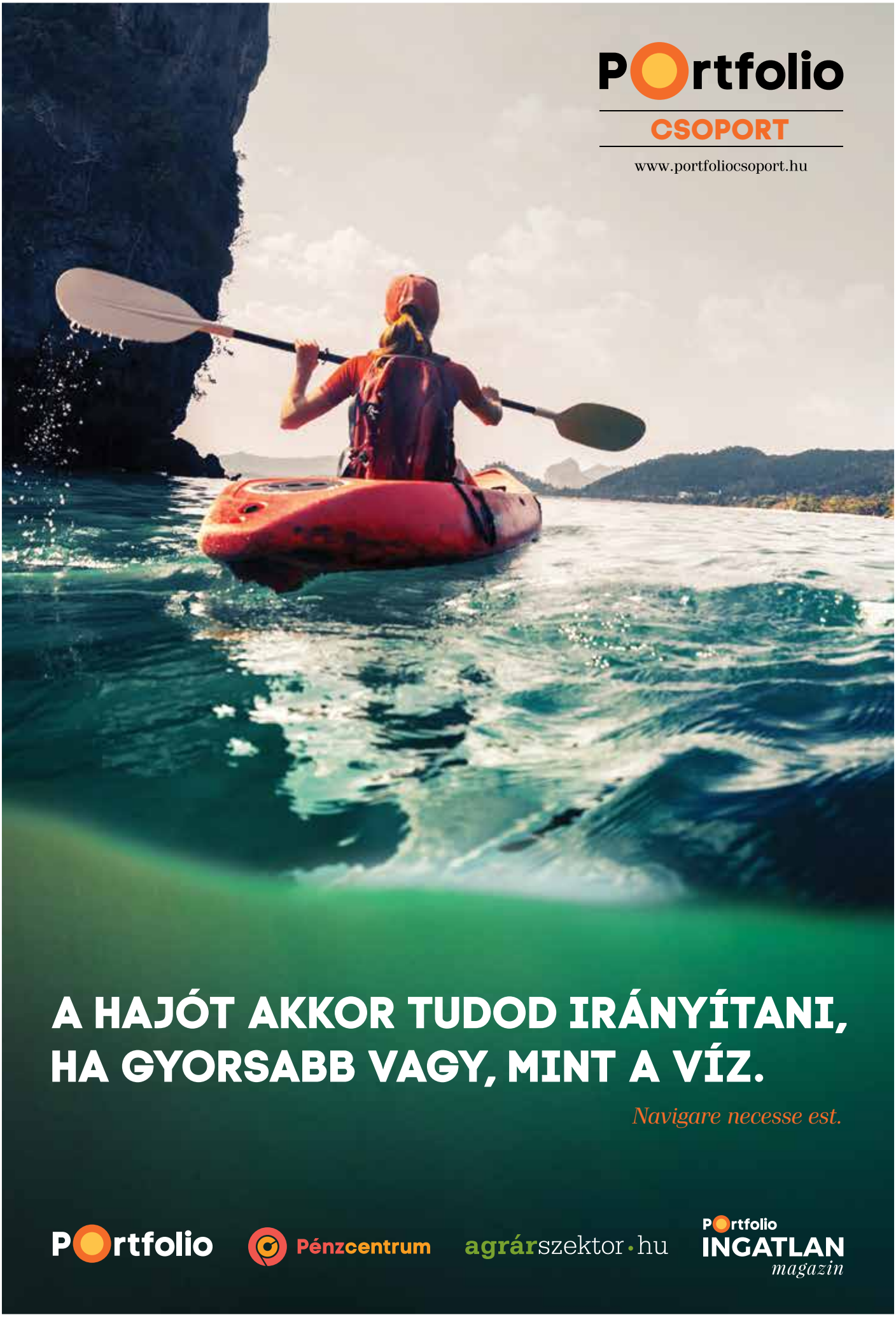
SIKERSZTORI VAGY A KÖVETKEZŐ BUBORÉK?

A lehetőség fellendülő piacokat hoz létre, a félelem pedig buborékokat. A Wework kapcsán sokakban merült fel a kérdés, hogy vajon hány olyan proptech cég lehet, amelyeket a vonzó külső miatt túlértékelnek a befektetők, miközben a valós értékük a töredékét sem éri el. Vajon, ha ilyen ütemben áramlik a proptech cégekbe a befektetési tőke, szükségszerű-e, hogy buborék alakuljon ki?

A kezdeti évek vesztesége természetesen nem jelenti egy vállalat hosszú távú kudarcát, de előfordulhat, hogy egy proptech cég úgy hirdeti magát, mint valaki, aki gyökeresen új dolgot hozott létre, miközben az elnevezéseken kívül semmi innovatív ötlet nincs benne a már meglévő megoldásokhoz képest. Attól azonban, hogy ez lenne a következő dotcom lufi, egyelőre nem kell tartani, ahhoz ugyanis még mindig nincsenek akkora összegek az iparágban. A Weworktől eltekintve ez a piaci szegmens meglehetősen stabilan növekszik, a kérdés, hogy egy ilyen sztori mennyire hozza felszínre a befektetők kétségeit a többi céggel szemben.

A proptech egyik problémáját maguk az adatok jelentik, ugyanis túl sok különféle, gyakran egymásnak ellentmondó adatkészlet létezik, amelyek mindegyike hiányos információkat szolgáltat. Az adatok már a proptech cégek számának meghatározásakor sem pontosak. Míg egyesek szerint 2000, addig az Unissu szerint inkább 7000 cég működhet ezen a területen. Azok a szakemberek, akik kizárólag az adatokra hagyatkozva hozzák meg üzleti döntésüket, előbb-utóbb hibázni fognak, a kockázat pedig annál nagyobb, minél nagyobb a tőke az adott cégben és iparágban.

Ha viszont nem megbízhatók az adatok, és azokból a szakértők téves következtetéseket vonnak le, akkor azokat valami módon megbízhatóbbá kell tenni. Ezen segíthetne, ha az adatok forrását és minőségét sokkal átláthatóbbá tennék, továbbá a feltétlen elfogadás helyett előtérbe kell helyezni a kritikai gondolkodást. Az nem kérdés, hogy az ingatlanipar digitális átalakuláson megy keresztül, a folyamatnak a sikere azonban a technológiával kapcsolatos jó döntéshozataltól függ.


Portfolio
CSOPORT
www.portfoliocsoport.hu
A HAJÓT AKKOR TUDOD IRÁNYÍTANI,
HA GYORSABB VAGY, MINT A VÍZ.
Navigare necesse est.
Portfolio
Pénzcentrum
agrárszektor.hu
Portfolio
INGATLAN
magazin

Portfolio

PROPERTY AWARDS 2019

AZ ÉV

IRODAPROJEKTJE (10 000 M² ALATTI IRODAHÁZ)

IRODAPROJEKTJE (10 000 M² FELETTI IRODAHÁZ)

HOTELPROJEKTJE

IRODABÉRLETI TRANZAKCIÓJA

BEFEKTETÉSI TRANZAKCIÓJA

PM CÉGE

FM CÉGE

FINANSZÍROZÓJA

INGATLANPIACI TEHETSÉGE

KONCEPCIÓJA

DÍJÁTADÓ

2019. november 21. 18:00, Groupama Aréna

Portfolio konferenciák 2019

A SZAKMA LEGJELENTŐSEBB SZEREPLŐIVEL, TÖBB EZER RÉSZTVEVŐVEL, SZÁMOS ELŐADÁS ÉS PANELBESZÉLGETÉS KERETÉBEN ZAJLOTTAK IDÉN IS A PORTFOLIO INGATLANSZAKMAI KONFERENCIÁI. EZEK SOROZATÁT NYITOTTA MÁRCIUS VÉGÉN A LAKÁS 2019 KIÁLLÍTÁSON MEGRENDEZETT LAKÁS KLUB EXTRA, AHOL A SZAKÉRTŐK OLYAN TÉMÁKRÓL BESZÉLGETTEK, MINT AZ ÚJ LAKÁSOK ÁFAVÁLTOZÁSÁNAK KÉRDÉSEI VAGY AZ AKKOR MÉG CSAK TERVEZETT, DE JÚLIUS ELEJÉTŐL ÉLETBE LÉPETT ÚJFAJTA KORMÁNYZATI TÁMOGATÁSOK PIACRA GYAKOROLT HATÁSAI. A KONFERENCIÁK SORÁBAN A KÖVETKEZŐ AZ ÉPÍTŐIPAR 2019 ÉS AZ FM & OFFICE 2019 VOLT, MELYEK MINDEGYIKÉT MÁJUS 8-ÁN RENDEZTE MEG A PORTFOLIO. KEVESEBB MINT EGY HÓNAPPAL KÉSŐBB PEDIG MÁR A JÖVŐ VÁROSAIVAL FOGLALKOZTUNK A FUTURE CITY 2019 KONFERENCIÁN, AHOL A SZAKÉRTŐK AZ OKOS MEGOLDÁSOKBAN REJLŐ LEHETŐSÉGEKRŐL BESZÉLTEK, KÜLÖN KIEMELVE AZ 5 G HÁLÓZATOK JÖVŐBEN VÁRHATÓ ELŐNYEIT.

AZ ŐSZI KONFERENCIASZEZON A SZEPTEMBER 18-19-ÉN BÉCSBEN MEGRENDEZETT CEE PROPERTY FORUM 2019 KONFERENCIÁVAL INDULT, AHOL MINTEGY 25 ORSZÁGBÓL 500 SZAKEMBER GYŰLT ÖSSZE, HOGY MEGVITASSA A RÉGIÓS ORSZÁGOK BEFEKTETÉSI LEHETŐSÉGEI MELLETT A FINANSZÍROZÁSI KÖRNYEZET, VALAMINT A KELET-KÖZÉP-EURÓPAI INGATLANPIACOKBAN REJLŐ TOVÁBBI LEHETŐSÉGEK LEGFŐBB KÉRDÉSEIT.

LAKÁS KLUB EXTRA 2019

„2014 eleje és 2018 harmadik negyedéve között 98 százalékos drágulás volt a lakáspiacon, ez az új lakások esetében 2012 és 2018 között 42 százalékot tett ki. A hozamok is jelentősen nőttek, sokan az ingatlanbefektetések felé fordultak, ami nem is csoda, hiszen legutoljára 1998 és 2001 között lehetett olyan hozamokat elérni, mint most, de akkor is csupán 3 éves időszakról lehetett beszélni, szemben a mostani eddig 5 éves időtartammal. Az, hogy megéri-e most beszállni a lakáspiacba, nagyon függ az árak jövőbeli emelkedésétől. A belvárosban rövid távú lakáskiadás esetén akár két számjegyű is lehet a hozam."

Horváth Áron

az ELTINGA (Lakás Riport) kutatóközpont vezetője

„2018 harmadik negyedévében már elkezdett csökkenni a kiadott építési engedélyek száma. A magasabb áfa, illetve a folyamatos, körülbelül 10 százalékos emelkedés a kivitelezési költségekben 2022-23-ra 40-50 százalékkal fogja megdrágítani az új lakások árát a mostani szinthez képest. Ha még van is tartalék a keresletben, nehéz elképzelni, hogy a munkabérek annyira emelkednének, hogy ezek még elfogadható átlagárak legyenek. Emiatt jelentős visszaesés lesz a piacon, a kívánt kínálati árak olyan magasak lesznek, hogy nem fogják tudni eladni a lakásokat, emiatt a kínálat is csökkenni fog."

Darida Pál

a Futureal finanszírozási és tranzakciós igazgatója

ÉPÍTŐIPAR 2019

„A túlkeresletben egyfajta hiánygazdaság figyelhető meg, egy ilyen helyzetben az államnak visszafogottabban kellene szerepelnie, kontraciklikus építőipari politikára van szükség. A megjelenő plusz finanszírozási és organizációs költségek féken tartása közös érdeke lenne a magánszférának és az államnak, amire orvosság a szétaprózott szerkezet megszüntetése. Ezt többek között úgy lehet elérni, hogy drasztikusan csökkentik a tb-járulékot, vagy célzottabb lesz a cégek támogatása. A szétaprózottság miatt nem lehet megfelelő szervezettséget kialakítani, nem lehet odakötni a cégekhez a munkavállalókat, és nem állítható meg az elvándorlás."

Nagygyörgy Tibor
a Biggeorge Property Zrt. vezérigazgatója

„Ha korszerű cég szeretnénk lenni és jó gondolkodású vállalatot létrehozni, akkor komoly változásokat kell megvalósítanunk, mert hiányzik az innováció, a fejlesztés. Ennek azonban meg kell adni a megfelelő rangot, a kellő pénzügyi hátteret és személyi feltételeket biztosítani. Az embereket alapvetően a számok érdeklik, a bizalom és a hit kicsit kiveszett az építőiparból, aminek a válság évei sem tettek jót. Az építőipar abban a szerencsés helyzetben van, hogy a körbetartozás minimális, normális a likviditás, kedvező a finanszírozási környezet, van munka, ami segíthet ezt a bizalmat visszaállítani."

Scheer Sándor
a Market Építő Zrt. vezérigazgatója

FM & OFFICE 2019

„A jövőben várható energiaköltségekkel kapcsolatban nem számíthatunk arra, hogy az áram ára csökkenjen, de szeretnénk a nagyobb kilengéseket kezelni. Az atomenergia, a szén-dioxid-kvóták és a korszerű energetikai minősítések is az áremelkedés irányába hatnak. Az egységes hőgyűrű mintegy 40 milliárd forintos beruházásával szeretnénk az egyes szigetüzemeket összekapcsolni Budapesten, ennek célja a fenntartható energiarendszerek számának növelése és a szén-dioxid-kibocsátás visszaszorítása."

dr. Mitnyan György
a Főtáv vezérigazgatója

„A fejlesztők sokszor azért haladnak a gyors exit felé, mert a bankok és a finanszírozók efelé nyomják őket. Fontos lenne, hogy az egyes szereplők megértsék egymás motivációját. Ha egy épületnek nincs megfelelő funkciója és stratégiája, azt nagyon nehéz jól üzemeltetni. A retail és az office esetében a technológiák ma a munkaerőhiány kezelésére szolgálnak, az új technológiákhoz viszont kell a szakképzett munkaerő, ami Magyarországon még sok esetben hiányzik, ezért ehhez a szakképzésnek is alkalmazkodnia kell."

Prosits Attila
Business Development Manager – Property Management, Gránit Pólus

FUTURE CITY 2019

„Sikert elérni csak együttműködve lehet, és ez a fajta szemlélet ma már a szakpolitikában és a települések kapcsán is kezd megjelenni. A városfejlesztésben a vállalkozások bevonása a legfontosabb, de egyben a legnehezebb feladat, a sikerhez azonban elengedhetetlen a helyi piaci környezet megszólítása és tartós bevonása. A nemzetközi pályázatokon való indulással a kistelepülések stratégiai szemlélete is fejlődött. Ahol elindultak ilyen pályázatokon, ott a szemléletbeli kompetenciák is gyorsan kiépültek."

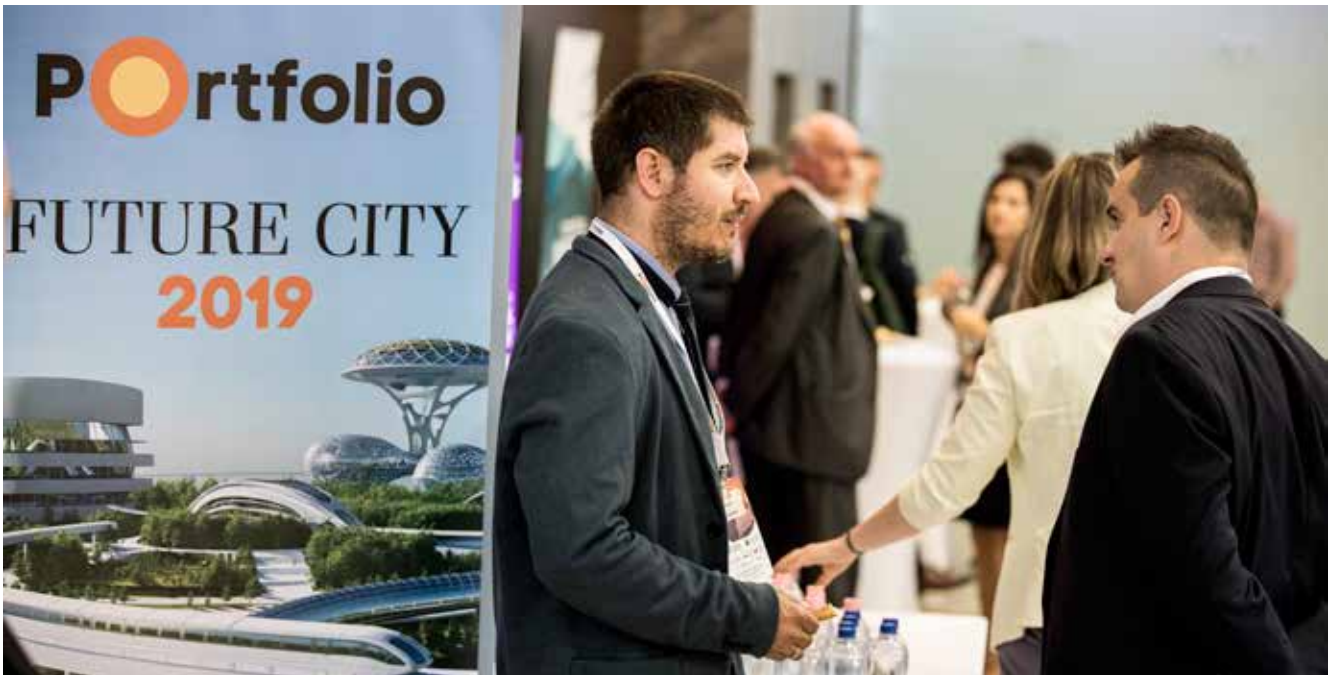
Szemerey Samu

a Lechner Tudásközpont vezető településügyi szakértője

„A legfontosabb kérdés az 5G kapcsán, hogy hány eszközt tudunk késleltetés nélkül hálózatba kapcsolni, és ez milyen lehetőségeket teremt. Példaként említhetjük az egymással összeköttetésben lévő autók vagy kamionok kommunikációját vagy lakossági szempontból a crowd managementet, amire példa lehet egy koncert vagy fesztivál, ahol rengetegen kapcsolódnak egyszerre a hálózatra. A hálózat kiépítése költséges, de egy év múlva már van esély rá, hogy néhány esetről be tudunk számolni az ipari felhasználásban, sőt, Budapesten akár a lakossági felhasználás is elindulhat."

Gelencsér Zoltán

a Vodafone Magyarország Pénzügyi vezérigazgató-helyettese



CEE PROPERTY FORUM 2019

„Az elmúlt években az egész régiót erős gazdasági növekedés jellemezte. A GDP és a lakásárak alakulásában a régió megelőzte az EU legtöbb országát, a kereskedelmiingatlan-piaci indexekben viszont már nincs jelentős különbség, így elmondható, hogy a régió irodapiaca alulértékelt a gazdasági teljesítményhez képest. Míg a hozamszint inkább a globális környezettől függ, a bérleti szintek inkább a lokális folyamatoktól. A hozamok mindegyik fővárosban csökkentek, jelenleg Bukarestben a legmagasabbak, és Bécsben a legalacsonyabbak."

Borbély Gábor

MRICS, Director, CBRE

„A finanszírozás az üzleti vállalkozás valódi lényege, akár banki finanszírozás, kötvények, IPO vagy más alternatív megoldás formájában. A kötvénypiacon egyre erősebb érdeklődés látszódik a befektetők részéről. A banki finanszírozás abból a szempontból változott, hogy már nemcsak a prémium irodaházak iránt érdeklődnek, hanem lekövetik a befektetők érdeklődését, ami alternatív termékekre és akár kevésbé kiemelt lokációra is kiterjed. Ezen túl azt látjuk, hogy óvatosak a bankok, sokkal szigorúbban megnézik például az irodaház bérlőjének a pénzügyi helyzetét."

Edina Schweizer

Partner – Head of CEE Banking and Finance, Noerr

Portfolio | PROPERTY *Investment Forum 2019*

Köszönjük szponzorainknak, hogy 2019-ben támogatták a Portfolio történetének eddigi legnagyobb konferenciáját, a hazai ingatlanpiac első számú szakmai eseményét!

PLATINUM SZPONZOR: WING 20 YEARS

PARTNER: CPI Property Group

SUPER GOLD+ TÁMOGATÓK: B+N, FUTUREAL, GRAPHISOFT A NEMETSCHEK COMPANY, GRÁNIT PÓLUS, LIGET. Budapest, MILLENNIUM GARDENS, TRIGRANIT

SUPER GOLD TÁMOGATÓK: ATENOR ACTING FOR CITIES, CTP, IMMOFINANZ, myhive, STOP SHOP Easy Shopping, INDOTEKGROUP, TAKARÉKBANK

PRESIDENT/GOLD TÁMOGATÓ: NEO PROPERTY SERVICES

AZ ÁLLÓFOGADÁS GIN BÁRJÁNAK TÁMOGATÓJA: ARÉNA BUSINESS CAMPUS

VENDÉGEINK ZÖKKENŐMENTES PARKOLÁSÁT A SPARKING POWERED BY ROLLET BIZTOSÍTJA: sparking powered by Rollet

A COFFEE LOUNGE RED TÁMOGATÓJA: Knight Frank

A COFFEE LOUNGE BLUE TÁMOGATÓJA: NEO PROPERTY SERVICES

GOLD TÁMOGATÓK: KPMG, OPTIMA BEFEKTETÉSI ZRT.

SILVER/EXPERT TÁMOGATÓK: BDO, DIÓFA ALAPKEZELŐ, FORESTAY GROUP INVESTMENT SOLUTIONS, PROLOGIS®

SILVER TÁMOGATÓK: CA IMMO URBAN BENCHMARKS., Colliers INTERNATIONAL, CUSHMAN & WAKEFIELD, DLA PIPER, ERSTE Group, FŐTÁV, GTC, JLL Achieve Ambitions, LG, STRABAG REAL ESTATE, uponor

BRONZE TÁMOGATÓK: BNP PARIBAS REAL ESTATE, BWT BEST WATER TECHNOLOGY, Deloitte. Legal, ESTON, floor by blue, HBM | SOLETANCHE BACHY, hbreavis, infogroup, Noerr, otp Ingatlanalap, Pallér CSÁRNOK, Secure Legal Title, TaylorWessing, T, UniCredit, cresa

SZAKMAI PARTNEREK: Brit Nagykövetség Budapest, HuGBC, INGATLANFEJLESZTŐK KERESKEDELMI EGYESÜLET, LÉTESÍTMÉNYGAZDÁLKODÁSI ÉS ÉPÜLETÜZEMELTETŐK SZÖVETSÉGE, PROPERTY FORUM, Portfolio Ingatlan Adatbázis, Portfolio INGATLAN magazin, RICS

Találkozzunk 2020-ban is! | Portfolio Csapata

IKONJAINK TESZNEK VEZETŐVÉ

WWW.WING.HU

WING 20 ÉVE

INSPIRÁLÓ KILÁTÁS AZ ÚJ IRODÁDBÓL

„A” kategóriás irodaházak
Buda legzöldebb belvárosában

BUDA PART
A HELYED

Fejlesztő:
property market

Kivitelező:
market

www.budapartgate.hu