

# Hatékony üzemeltetés, sikeres bérbeadás

■ Az ingatlanszakma minden szereplője óvatos várakozással indult neki a 2010-es évnél. Az irodafejlesztések iránti igények visszaesése két új irányba terelte az ügynökségeket. Egyrészt mindenki igyekezett a biztos és rendszeres bevételi forrásnak tekinthető üzemeltetési megbízásokat növelni, ill. az ezzel kapcsolatos tevékenységét bővíteni és fejleszteni.



**A MÁSIK IRÁNY AZ** ügynökségek számára a kezelt ingatlanok jellegének bővítése volt. Az esetleg addig elsősorban a kiemelt ügyfelekkel és magas megbízási díjakkal operáló iroda bérbeadással foglalkozó cégek is elkezdtek foglalkozni a vidéki városok kisebb retail fejlesztéseinek az ügyleteivel.

Ez utóbbi ugyanakkor felveti azt a nem elhanyagolható kérdéskört, hogy egy vidéki ingatlan bérbeadása és üzemeltetése, az ottani bérlőkkel való kapcsolattartás teljesen más jellegű megközelítést és kommunikációt igényel, mint egy fővárosi irodaházé vagy bevásárlóközponté.

Általában egy üzemeltetőhöz, nem egy strip mall tartozik, mint például ahogy a Real Management Üzemeltető Kft. is a Magnum Hungaria teljes magyarországi Family Center portfólióját és egyéb vidéki kiskereskedelmi ingatlanjait egy kézben fogja össze.

Az 1996 óta Magyarországon jelen lévő Magnum Hungaria az utóbbi pár évben kiemelkedő fejlesztéseket adott át minden szegmensben. Gondoljunk pl. a Duna Tower irodaházra, az óbudai EuroCenter bevásárlóközpontra vagy a Family Center strip mall hálózatra, mely már több mint 10 városban van jelen. A cég portfóliójához tartozik ugyanakkor nagyon sok egyéb jellegű vidéki retail fejlesztés: több mint 10 Penny szupermarket, Aldi, InterSpar és Tesco hipermarketek. A beruházó állandó partnere a bérbeadásban és az üzemeltetésben a Real Management Üzemeltető Kft. Az együttműködés sikerének a titka, hogy a magyar tulajdonú vállalkozás már a kezdetektől, azaz a telekvásárlástól végigkíséri a fejlesztéseket. A házak bérbeadását követően, illetve azzal párhuzamosan pedig az üzemeltetés feladatait látja el. A két tevékenység egy kézből való irányítása mindkettő sikerének a kulcsa is egyben. A megfelelő üzemeltetés szempontjából nagyon sokat jelent az, hogy a bérlők igényeit, a kapcsolattartás és

a kommunikáció megfelelő eszközeit a bérbeadásból szerzett tapasztalatok alapján tovább lehet vinni. Ugyanez érvényes az önkormányzattal, az alvállalkozókkal és a szolgáltatókkal való együttműködésre. A válságos időkben történő bérbeadás ügyében pedig nem mellékes szempont az, hogy az új fejlesztéseknél a már átadott egységek bérlőinek az üzemeltetés keretein belül felmerült igényeit ismerve, ezeket a bérbeadási tárgyalásoknál be tudják építeni az ügyletekbe.

A tavalyi év folyamán, a válság előtti hatékony előkészítés eredményeként három nyitása is volt a fejlesztőnek: a mohácsi Family Center és Tesco, a szolnoki Family Center, és a Hatvanban áprilisban nyitott Aldi. Ezeket követte az idén átadott váci fejlesztés, melynek első ütemeként egy Tesco hipermarket és a Family Center üzletor nyitott meg olyan üzleteket tudva bérlői között, mint a dm drogéria, Fressnapf állati áruház, Deichmann cipőbolt, Kik textildiszkont és Euronics műszaki áruház. Ez utóbbi nyitására a bérlő döntése alapján szeptemberben került sor, mellyel a fejlesztés 100%-os bérbeadottsággal büszkélkedhet.

Mivel a beruházók már a telek vásárlásakor látják a lehetőséget a helyszínben, méretéből adódóan az további ingatlanfejlesztésekre is alkalmas; bővítések, újabb egységek, üzletek megjelenése várható, melyre a tárgyalások folyamatban vannak.

Ugyanilyen bővítés eredményeként a 2008-ban átadott győri Family Center területén az Aldi nyitja meg legújabb egységét még ez év novemberében.

A Magnum Hungaria aktuális fejlesztési tervei között jelenleg 4 újabb Family Center szerepel (Salgótarján, Szekszárd, Oroszlány, Tata), továbbá a kecskeméti EuroCenter illetve a Budapest X. Mázsza téri bevásárlóközpont. A cégcsoportnak ugyanakkor folyamatos ötletei és tervei vannak további kiskereskedelmi- és irodafejlesztési helyszínekre vonatkozóan.



Barabás-Vanyovszki Mária  
Real Management

## Efficient management, successful leasing

■ 2010 was a year awaited cautiously by all players on the real estate market. Sinking demand for office developments let most of the agencies search for new business opportunities, particularly in the fields of real estate management. Companies tried to win, respectively increase their number of such mandates as a reliable source of income – hence major agencies which, in prior, primarily had focused on client consultancy and office leasing now also extended their scope of activities with retail developments in smaller towns.

**THIS TENDENCY MADE THE** question become even more considerable, whether letting and management of provincial real estates and daily communication with local entrepreneurs requests a different approach than that of office buildings and shopping centers in the capital city.

Real estate management companies generally are in charge for more than one object, as for example the entire Hungarian Family Center-portfolio of Magnum Hungaria Kft. (strip mall developments) as well as other provincial retail real estate entities are being handled by Real Management Üzemeltető Kft.

Present in Hungary since 1996, Magnum Hungaria has handed over significant developments in every sector during the last couple of years. Outstanding examples are the Duna Tower office building, EuroCenter Óbuda (shopping center) and the Family Center network already represented in more than 10 cities. Further provincial retail real estate developments within the company's portfolio are more than 10 Penny markets, Aldi discounters as well as InterSpar and Tesco supermarkets. Constant partner in leasing and management is Real Management Üzemeltető Kft. The key to success in this cooperation lies in the fact that the Hungarian-owned enterprise accompanies the projects beginning with property acquisition, leasing of retail areas and continuing with real estate management, thus focusing on the long-term success of the investments. In respect of an effective property management, it is self-evident taking into account the tenants' needs, implementing appropriate means of communication and customer relationship management and adjusting these subject to the experiences made throughout the

letting process. This of course also applies to the cooperation with public administration bodies, sub-contractors and service providers. However, in economically difficult times as now, it has become indispensable for tenants' needs recognized during property management to be considered in new lease negotiations.

Due to effective preparations before the break-out of the economic crisis, the developer was able to realize three retail openings in 2009: Family Center and Tesco Mohács, Family Center Szolnok and Aldi Hatvan, which opened in April. This year, the first stage of a multiphase development in Vác, a Tesco hypermarket and a Family Center strip mall, was completed and opened with tenants such as dm drugstore, Fressnapf pet food and accessories, Deichmann shoes, fashion discounter Kik and Euronics electronics. With the latter joining in September, the development proudly reached a leasing rate of 100 per cent.

The investors' expectations on the potential of the location at the time of its acquisition proved to be realistic: due to its size, the property is capable for further developments – extensions and new shops are to be expected, negotiations already proceeding.

As a similar extension, Aldi opens in November 2010 next to the Family Center Győr handed over two years ago.

Among the currently planned developments of Magnum Hungaria are four Family Centers (Salgótarján, Szekszárd, Oroszlány, Tata) and the two shopping centers in Budapest X/ Mása tér and EuroCenter Kecskemét. Apart from that, the company group of course also pursues numerous other ideas and plans for retail and office developments in Hungary.

