



HELYZET VAN

Istenkísértés beruházást indítani mostanság, a bankok feltételei teljesíthetetlenek

180 FOKOS FORDULAT?

Az üzemeltetés teljes átalakítását tervezik a XVIII. kerületben

BÉRLAKÁSREMÉNYEK

Eladás helyett erőteljesebb hangsúlyt kap a fejlesztőnél a bérbeadás

790 Ft



INGATLAN
VAGYONKEZELÉS
ÜZEMELTETÉS



INTEGRÁLT ÉS HÍVÓ
KÖZÖSSÉG ÉS TÁRSADALOM

„A legfontosabb feladat az, hogy a lakosok számára egy olyan közösséget hozzon létre, amelyben a lakosok egymással és a környezettel kapcsolatban érzik a felelősséget, és a lakásukat nemcsak otthonként, hanem közösségi térként is használják.”

Helyzet van

Beruházást indítani istenkísértés, a másik oldalon pedig (főleg a kereskedelemben) segítséget kell nyújtani a bérlőknek, hogy megőrződjön fizetőképességük – kissé sarkítva ugyan, ám ez az a keret, ami jellemzi egy nagy üzemeltető életét 2009 tavaszán.

A két osztrák befektető tulajdonában lévő, nálunk a nagy beruházók közé sorolható Magnum csoporttal dolgozik együtt egy évtizede a Real Management Üzemeltető Kft. „A legnagyobb megbízónk, nagyon szoros kötelékek fűznek minket egymáshoz – minősítette kapcsolatukat Csillagh András ügyvezető igazgató. A csoport valamennyi magyarországi fejlesztését üzemeltetik. „Kezelik” tehát a Penny Marketeket, a Spar-Interspar nagyobb bevásárlóközpontjait, az Aldi hálózatot, de mellettük Baumax áruházakat (a csehországi Hradec Králové-ban is), illetve két irodaközpontot, a Duna Towert és az Ady Irodaházat. A kezdet kezdetén a román, szlovák és horvát piacon is érdekeltek voltak, ami (a túlzott időigény miatt) cseh-magyar relációra szűkült néhány éve. A két országban viszont lefedi az ingatlan üzletágban nyújtható szolgáltatások teljes egészét: tanácsadás,

ingatlanfejlesztés, telekalkvizáció, építési engedély megszerzése, bérbeadás (kereskedelmi egységben és irodában egyaránt), és természetesen üzemeltetés (Facility-, illetve Asset) is. Együttesen úgy kétszáz ezer négyzetméternyi területet kezel a cég (kizárólag Magnum-tulajdon), melyek könyv szerinti értéke meghaladja a százmilliárd forintot. Döntő többségükön kereskedelmi tevékenység folyik. A bérirodák mondhatni a két végletet képviselik, a Duna Tower a nagyok közé tartozik 27 540, az Ady Irodaház viszont a kicsik számát gyarapítja

1629 négyzetméter nettó alapterületével.

A bélyeg és a nyomata
A jelen állapotokat a globális válság határozza meg, az iro-

dabérlési piac „csöndes”-nek mondható. Ezért halasztódik a Mázsa téri Origo City Bevásárlóközpont (és irodaépület) 40 ezer négyzetméterre tervezett beruházásának határideje.



A háromhektáros területre minden készen áll a kezdéshez: a Magnum tulajdonában lévő telek, valamennyi szakhatósági engedély. (Az ottani egyetlen épületet felújítják, elsősorban gépészetét, mellé húznának fel egy új házat.) Korábban idei átadásról hallhattunk, most a „talán 2010-ben indulhat a munka” az aktuális, mert „így is jó adag bátorsággal merhetünk belevágni”.

Kérdésünkre válaszolva Csillagh András elismerte, hogy „a bankok többsége az irodaház építőknek azzal a feltétellel hajlandó csak hitelt adni, ha egy ingatlan 50 százalékára már megkötötték az előbérleti szerződést”. Osztrák részről is közölték, új projekteket nem lehet finanszírozni sem magyar, sem külföldi kölcsönökből. Nem gyógyír a „sebekre” az sem, hogy a környező országokban ugyanezt élék át, Romániában pedig kifejezetten kedvezőtlenebb kondíciókat kínálnak a pénzintézetek. Márpedig az előbérleti megállapodás rizikós, ezer váratlan fejlemény érheti a fejlesztőt. Közé-

jük sorolható, ha régészeti leletre bukkannak egy építési telken. Salgótarjánban 1400 sír feltárása több mint egy éve zajlik, százmillió forint be nem tervezett költséget róva a beruházóra. Ott



Csillagh András közgazdász (Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Főiskola), a RISC nemzetközi ingatlanszövetség tagja, regisztrált ingatlankezelő. Kiállításokat szervezett a Haris kereskedőháznál, ingatlanfejlesztéssel foglalkozott a Westelnél, majd személyes kapcsolat révén találkozott a Magnum csoporttal, hozott létre saját céget. Nyelvtudása német, angol, francia; arab nyelven ír-olvas. Nős, négy gyermeke van „másfél-től 12 és fél évesig”. Squash, siefés, vitorlázás tölti ki szabad idejét, nyolcvan százalékban a gyerekekkel közösen.

tehát emiatt csúszik az eredetileg tavalyra időzített tízezer négyzetméteres bevásárlóközpont átadása. (Győrben is hónapokat és csaknem 30 milliót emésztett fel fejlesztői pénzből a neolitikus kutak, Árpád-kori sírok, fegyverek felszínre hozása.) „Sem az idő, sem a plusz kiadás nem szerepelt a terveinkben – zárja az új hitelfeltételektől indult kört Csillagh András –, egyben már csak ezért is nehéz felelősséggel megállapodni előbérletben.”

Kényszer szülte segítség

Jelenleg mégis „a legnehezebb feladat” a bérlők segítése, főleg a forint-euró árfolyam alakulása miatt. Fizetőeszközünk ugyan május közepéig erősödött, ennek ellenére írásunk pillanatában is jóval kedvezőtlenebb a néhány hónappal korábbihoz képest. (Bérlési és árubeszerzési szerződéseik többségét euróban kötötték.) A segítség módja kétféle lehet. Az egyik a forint-euró váltási arányának átmeneti jellegű rögzítése úgy, hogy – tárgyalásos megállapodás keretében – kijelölnek egy sávot, például a 250–280 forintos től-ig határt az év végéig. Azaz, ha e fölé erősödne az euró, akkor se kelljen a bérlőnek négyzetméterenként 280 forintnál többet fizetnie, függetlenül az eredeti szerződésben foglaltaktól. A másik mód, hogy az euróban

rögzített díjat mérséklék és az átmeneti időszakra 10–20 százalék kedvezményt kap a bérlő, a terület nagyságától függően. Bármelyik megoldást választják (nem elméletben, mert

A bérlők segítségét egyértelműen a kényszer szülte, jelenleg bérlői, kínálati a piac, és a retail szektorra vonatkozik, az irodabérletekre jóval kevésbé. A már a két iroda-

épületbe költözött vállalatok részéről nem hallani fizetési nehézségekről, s nem érkezett kedvezményekre vonatkozó kérés sem. Ami magától értetődő, mert olyan ismert és stabil multinacionális-magyar cégek találtak helyet maguknak, mint az MFB, az IBM, a General Electric, az (amerikai-belga sörgyár) Inbev, a Reader's

mindkettő több ízben is megvalósult), a „segítség” decemberig szól, akkor áttekintik a gazdasági helyzetet, és 2010-re megoldást találnak. A korrektség kedvéért: „nincs olyan partnerünk, aki a forintba nézvést jóval kedvezőbb árfolyam időszakában elért extraprofitja egy részéről lemondott volna a javunkra”.



GRANPOL

Csarnokok, raktárak, teremgarázsok, szalonok, bemutatótermek, egyéb padozatok, nagy teljesítményű felmosó automata géppel való takarítása.

Időszakos, és folyamatos takarítás (napi, heti, havi)

GRANPOL Kft.

MEGBÍZHATÓSÁG, MINŐSÉG

2500. Esztergom, Lőrinc u. 4. Pf.: 170
Tel/fax: 06-33-411-587
Mobil: 06/30-5000-963



Ha a bérlő felújíjt, akkor bízvást marad

A kft. outsourcing cégekre bízta a takarítást, őrzést – általában régjóra osztva. Előnyben részesítik a hosszú távú partnerkapcsolatokat, a hangsúly a korrektségre került. A „kiszervezett” kapcsolatokat korábban sem jellemezte a fluktuáció, s várhatóan ez így is marad, mert „működőképesnek bizonyultak”. Hozzáteve, hogy az utóbbi időben a teljesítési fegyelem erősödött, érezhetően jobban vigyáz mindenki meglévő szerződése megőrzésére. A külsős szolgáltatók ellenőrzését egyébként a 14 fős cég alkalmazottai végzik, ezért „benzinfogyasztásunkat nézve a nagy adófizetők közé tartozunk”.

A feladatok közé tartozó értéknövelés lényegében azonos a szinten tartással. Az ingatlanok újak, közülük a legidősebb egy – kereskedelmi típusú – az, amelyik lassanként eléri a tízéves kort. A mégis szükséges felújításokat a bérlőkkel karöltve végzik, a homlokzatot, a parkolót és a parkrészt a kft. vállalja magára, míg a bérlők a saját belső tereikét. Egy helyen megvalósult a bérlő talán a piacon egyedinek mondható ötlete: elvégzi a komplett külső-belső felújítást bérelti díjkedvezményért cserébe. A cég az ajánlatot elfogadta, sőt minden ilyen megkeresést szívesen vesz, már csak azért is, mert így hosszú távon is biztosnak tűnik a bérlő megtartása.

Említsünk még egyet a gondok sorából: a bérlői fizetési morált, amiben ugyan nem éltek át drámai változást, „csak” jóval több időt és energiát követel meg, mint a válság előtt. Ez sem magyar „specialitás” azonban, összehasonlítva a cseh viszonyokkal, egyenlőségjelet tehetünk, ott a miénkhez hasonló problémák hasonló válaszokat kényszerítettek rá az üzemeltetőkre.

Digest vagy a Deutsche Telekom. A Duna Tower 95, az Ady Irodaház 100 százalékban kiadott, míg a retailnél az arány 75 és 100 százalék közötti, 85 százalékos átlaggal (a piacon létezik 50 százalék alatti foglaltság is.) Csakhogy: a budapesti kiadatlan irodaterületek nagyságrendje alig fél év alatt 12 körüliről 17 százalék fölé ugrott, ami árletörő hatásának bizonyult – az új bérbeadásoknál. Sok az új központ, miközben számtalan külföldi potenciális bérlő leállította régiós terjeszkedését (így központjuk-részlegeik Budapestre költöztetését), és visszatérő válasz, hogy időre már nem kötnek új szerződést, inkább konszolidációra, hatékonyságnövelésre törekcsenek.

A budapesti piaci árletörés nem érintette a B kategóriás Ady-t (itt havi 10 eurót kérnek egy négyzetméterért), míg a Duna Towerbe 12-14 eurós ajánlatokat kapnak, szemben az átlag 17 eurós érvényben lévő bérelti díjakkal. Az üres terület kiadásáról ugyan folyamatosan tárgyalnak, de „az öt százalék viszonylag kényelmes helyzetet jelent a számunkra, ennyiért nem adjuk, ki tudjuk és fogjuk várni a negatív tendencia lecsengését”.

Az igazgató a fordulat ellenére reméli, hogy az Unióba, s egyben Magyarországra is visszatér egy, a mostaninál bizakodóbb befektetői hangulat. Pénz van a piacon, a bizalom az, aminek hiánya perdöntő. Főként a kereskedelmi társaságok a kárvallo-



tak, ami viszont mindenre kihát, és a negatív spirál lassan fordulhat pozitív irányba. Már közzétettek egy amerikai elemzést, amely szerint viszonylag gyorsan feldolgozzuk a hátrányt. Am még

ha meg is valósulna, a legkedvezőbb esetben is a 2007 eleji, igencsak jónak mondható szintet egyhamar nem lesz képes az ágazat ismét elérni.

Kubik Pál