

Ágházi Gyula

„A kereskedelmi ingatlanok értéke tavaly 15 százalékkal nőtt, s ez a mi eredményességünkre is jó hatással volt” – hangsúlyozza a Gránit Pólus vezérigazgatója.

Demján Sándor 2015-ben értékesítette a TriGranit-csoport egy részét a TPG Real Estate amerikai befektési alapnak. Az eladás után a cégcsoport milyen évet zárt?

– 2016 egészen rendkívüli év volt. A 2015-ben végbement, több mint félmilliárd eurót meghaladó, sok országra kiterjedő, a TriGranit brand eladását is magában foglaló tranzakciónak természetesen komoly hatásai voltak a cégcsoportunkra. Amikor 2016 második fél évében a Gránit Pólus vezérigazgatója lettem, a legfontosabb feladataim közé tartozott, hogy stabilizáljam a napi működést, alakítsam ki az új irányítási rendszereinket, konszolidáljam a szervezetet, értéket növeljek és biztosítsam a likviditást. A tulajdonosok, mint a vezető és beosztott munkatársaim, támogattak ebben. A világ-gazdaságot jellemző alacsony kamatkörnyezetnek és a rendelkezésre álló magas likviditásnak általában kedvező hatása van a gazdaságra. A befektetői oldalról számottevő kereslet jelent meg az ingatlanpiacon, mi pedig élünk a lehetőséggel. A zágrábi bevásárlóközpontunk értékesítését a múlt év végén zártuk. Az üzlet nagysága megközelítette a negyedmilliárd eurót. A finanszírozási környezet is kedvezően alakult. A jobb hitelkonstrukciók jótékonyan hatottak az eredményességünkre.

– Milyen most Magyarországon az ingatlanpiac?

– A kedvező adókönyvetnek és a támogatási rendszerek bevezetésének köszönhetően a lakáspiac hasít. A fogyasztás erősödése pedig jótékonyan hat a kereskedelmi ingatlanokra, amelyeknél a forgalom 2016-ban elérte az 1,7 milliárd eurót. Ez az elmúlt 8 év legnagyobb száma. A saját bevásárlóközpontjainkban átlagosan 10 százalékkal nőtt az eredményünk. A bérlőink elégedettek, nincs üres, kiadat-

lan üzletünk. Csak a WestEndbe 22 millióan látogattak el a múlt évben, ez 10 százalékkal több vásárlót jelent az előző esztendőhöz képest. Az irodapiacra is meggyőző az összkép. A mi irodáinkban a kiadottság meghaladja a 95 százalékot. A fogyasztás erősödése az egyéb kereskedelmi ingatlanoknál szintén megfigyelhető. Az általunk üzemeltetett Budapest Sportarénában 2016-ban 600 ezernél is több látogatót



fogadott, ez 12 százalékos növekedés az előző évhez képest.

– Milyen a nagybefektetők érdeklődése Magyarországra iránt?

– A felminősítések bővítették a befektetők körét. Rengeteg likvid forrás van a világban, és ebből Magyarországra is jut. 2016-ban a hazánkban lezárt ingatlanpiaci tranzakciók összességében háromszorosra volt az előző évének. Ez jó jel. Alacsonyok az állampapírhozamok, a bankbetétek után pedig már szinte semmit sem kapni. A befektetők kénytelenek a forrásaikat az ingatlanpiacra is kihelyezni. Tavaly átlagosan több mint 15 százalékkal nőtt a kereskedelmi ingatlanok értéke a 2014–15-ös esztendő átlagához képest. Kérdés, meddig lesz ilyen kereslet.

– Magyarország milyen helyzetben van a környező országokhoz képest befektetési szempontból?

– Sajnos a méretét tekintve még mindig hátrányban vagyunk. Egyedül Romániát előzzük. Lengyelország és Csehország erősen elhúzott tőlünk. De optimista vagyok. A lemaradás mindig lehetőség is egyben.

– Mennyire elégedettek a szállodabefektetésükkel?

– Az ország és ezen belül Budapest turisztikai szempontból egyre népszerűbb. Az egész szállodapiac nagyjából 15-20 százalékkal bővült az elmúlt másfél évben, és ebben mi is megtaláltuk a helyünket. A WestEnd Hilton elsősorban konferenciaszálloda, az elvárásainknak megfelelően teljesít, 85 százalékot meghaladó a szobafoglaltsága. Ez a négy-öt évvel ezelőtti 55-60 százalékos teljesítményhez képest jelentős fejlődést mutat.

– Milyen terveik vannak erre az évre?

– Az idén befejezzük a cégcsoport teljes konszolidációját, a projektek értékesítését és a finanszírozási tárgyalásokat is. Újra stabil, tőkeerős és likvid cégcsoporttá váltunk, s ez lehetőséget biztosít, hogy nagyobb volumenű ingatlanfejlesztésbe fogjunk.

– Mi lesz a WestEnddel? Folyamatosan felreppennek különböző hírek az eladásról.

– A WestEnd mindig is a befektetők célkeresztjében volt. Minden évben megkeres bennünket legalább 2-3 komoly befektető, azonban még nem találtuk meg a mindenki számára elfogadható megoldást.

– Ez elsősorban árkérdés?

– Részben. A WestEnd különleges termék: bevásárlóközpont, szálloda, iroda és parkoló is egyben. Sokféle befektető létezik. Számunkra olyan partner lenne az ideális, aki pénzügyi befektetőként társul velünk, és az üzemeltetést továbbra is ránk bízta, hiszen a munkánkat jól végezzük, s ezt visszaigazolja a piac is.

– Tavaly a kormány módosította a szabályozott ingatlanbefektetési társaságról szóló törvényt. Ez lehetőséget ad arra, hogy kisbefektetők is beszálljanak nagy ingatlanüzletekbe. Esetleg gondolkodnak ebben?

– Jelenleg elemezzük a lehetőségeket. A szabályozás módját ad arra, hogy a kisebb lakossági, intézményi befektetők beszállhassanak egy olyan jó üzletbe, mint például a WestEnd. Eddig még senki sem élt ezzel a lehetőséggel Magyarországon. Talán mi leszünk az elsők.

KAMASZ MELINDA

NÉVJEGY

■ 44 éves közgazdász, MBA

KEDVENCEK

Könyv » John Williams: Stoner Film

» Annie Hall Zene » mindenevő

Hobbi » félmaraton-, maratonfutás