

# Megéri Magyarországra koncentrálni

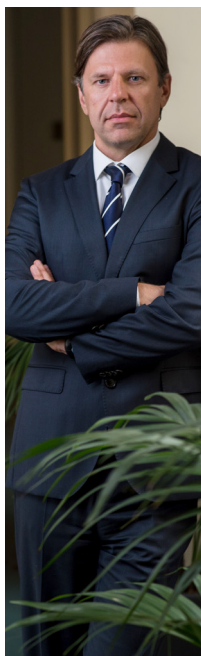
**KONCEPCIÓ** Ingatlanfejlesztői szempontból jelenleg Magyarország kifejezetten jó piacnak számít, ezért érthető, ha a Gránit Pólus csoport a következő időszakban erre a piacra összpontosít. Ágházi Gyula vezérigazgatóval beszélgettünk.

**IÉ Az építőiparban nagy a munkaerőhiány, halljuk mindenfelől. Mennyire érzik ezt a kereskedelmi és irodapiaci fejlesztők, és mennyire regionális ez a probléma?**

**Á. GY.** Azt kell mondanom, hogy Magyarország-specifikus helyzetéről beszélünk. Lengyelországban olyan megtérülés mellett lehet fejleszteni, amely mellett a fejlesztőknek bőven megéri, hogy olyan kivitelezőket fizessenek meg, akik európai szinten versenyképes bért adnak dolgozóiknak. Romániában jelenleg nincs annyi fejlesztés, ami munkaerőhiányt okozna a piacon. Magyarországon ezzel szemben a lakásépítési boom, a szakképzés hiánya, illetve a nem megfelelő bérek miatti elvándorlás miatt súlyos gondot jelent, hogy megfelelő szakmai háttérrel rendelkező kivitelezőt találjunk. Bár itthon is rekordszinten van az új fejlesztések megtérülése, nem lehet gyorsan pótolni a hiányzó szakembereket.

**Ennek ellenére a fejlesztések óriási ütemben zajlanak. Milyenek érzik a piacot?**

Miután a világ pénzpiacain jelenleg csak alacsony hozamokat lehet elérni, a befektetők keresik és ösztönzik azokat a projekteket, ahol magasabb nyereségrátát tudnak realizálni. Azaz ma a fejlesztések megtérülésénél nem kizárólag a bérleti díjra kell alapozniuk az ingatlanfejlesztőknek, hanem arra is számíthatnak, hogy a kereskedelmi ingatlanokat akár még a tervezőasztalról elviszi egy befektető. A korábban átlagos 3-5 éves időtartam helyett a fejlesztők ma jó, ha 2-3 évig tartják meg a projekteket, és nagyon magas árakon tudják őket értékesíteni. Ráadásul a vevők ma nemcsak egyedi beruházásokat, de akár egész portfóliókat is megvásárolnak. Olyan új országok



## ÁGHÁZI GYULA

2016 júliusa óta a Gránit Pólus csoport vezérigazgatója, az Igazgatóság tagja. Kinevezése előtt a vállalatcsoport pénzügyi vezérigazgatója, majd üzemeltetési vezérigazgatója volt, mintegy 100 vagyonelemet felügyelt kilenc országban. A Gránit Pólushoz való 2006-os csatlakozása előtt 11 évig dolgozott a PwC-nél mint vezető tanácsadó az európai, közel-keleti és egyesült államokbeli régiókban.

befektetői is megjelentek Magyarországon, amelyekre néhány éve még csak nem is gondoltunk. Az aradi Atrium Mall üzletközpontunkat vélhetően dél-afrikai befektetők veszik meg, és meggyőződésem, hogy ők – és mellettük a hazájukból érkező „konkurencia” – néhány hónapon belül megjelennek a magyar ingatlanpiacon, és projekteket is vásárolnak majd.

**Ez a kereslet azt is elbírja, hogy alig egy-másfél évtizedes irodaépületeket lebontsanak, és a helyükre új épületek épüljenek?**

Frekvenciált helyeken, mint amilyen a Váci úti korridor, feltétlenül. Magyarországon rendkívül sok nemzetközi cég jelent meg a közelmúltban, amelyek a jó minőségű munkaerőre és a jó szolgáltatási szintre alapozva itt hozták létre back office és shared service center szolgáltatásukat. Ezek a cégek ugyanakkor olyan elvárásokat támasztanak, amelyeket csak a legújabb A kategóriás irodafejlesztések tudnak teljesíteni – ilyen például az energiateljesítmény, az úgynevezett „zöld” iroda elvárások, de például az emeletek belmagasságának előírása is. Van olyan iroda, ahol ezt átépítéssel meg lehet oldani, de van, ahol bizony el kell bontani a korábbi, a feltételeknek nem megfelelő épületet, mert a telek és a rá épülő új iroda megtérülése elbírja ezt a többletberuházást. Fontos ugyanakkor látni, hogy ez tényleg csak az A kategóriás irodák piacára igaz: ezeknél nyolc éve nem volt példa a mostani helyzetre, hogy 10 százalék alatt van az üresedés, szabad kapacitás – korábban ez az érték elérhette a 25 százalékot is. Ugyanakkor látni kell, hogy tágul a szakadék az A kategóriás és a kisebb szolgáltatási színvonalú irodák között: utóbbi-

akra nincs jelentős befektetői érdeklődés sem, s a kiadásuk is egyre nehezebb.

**Nem kell a piac túlfűtöttségétől tartani?**

Érezzük mi is azt, hogy élénkül a piac, de elsősorban fejlesztők vagyunk, márpedig fejlesztőként ez az aranykor, hiszen viszonylag gyorsan értéket lehet növelni. Az más lapra tartozik, hogy a jövőbeni befektetőnek milyen lesz/lehet majd a megtérülése – de a negatív banki betétkamatok vagy állampapírhozamok mellett azért egyelőre nekik sem kell aggodniuk, hogy rossz megtérülést realizálnak az alternatív befektetései lehetőségeikhez képest. Más kérdés, hogy az árazás – tehát, hogy mennyiért vették meg az adott fejlesztést – egy kevésbé pezsgő piacon később visszauíthat.

**Ha már kamatok: mennyire partnerek a bankok?**

E téren is jó a pillanat: a bankok – mi legalábbis így érezzük – hihetetlen kihelyezési versenyben vannak. A projektjeink előkészítési szakaszának hónapjai alatt azt tapasztaljuk, hogy az első hitelajánlatokhoz képest akár 40-50 bázisponttal alacsonyabb kamatszinteken tudunk szerződni, ráadásul ehhez nem kell nekünk lépni: sok esetben az ajánlattevők maguk kopogtatnak újra.

**Mi a helyzet a kereskedelmi célú ingatlanok piacán?**

A megtérülés itt már sokkal inkább függ a lokalizációtól. Hiába beszélhetünk a gazdaság növekedési pályára állásáról, a fogyasztás növekedéséről, azt kell látni, hogy az üzletközpontok vidéken – Debrecen és Győrt leszámítva – a létért küzdenek. A fogyasztók ugyanis – hiába vannak ezekben a központokban is szórakoztató egységek – ha a vásárlást össze akarják kötni a

**NYUGATI NÍV** Az elhelyezkedés kulcskérdés a jó projekteknél is



szórakozással, még mindig Budapestre jönnek. A Nyugati pályaudvar heti 600 ezer potenciális vidéki látogatót szállít a Westendnek. De Budapesten is sok múlik az elhelyezkedésen – a korábbi években rossz elgondolással készült projektek közül sok az életéért küzd a fővárosban, és a jelek szerint a megmaradásukat nem segíti az emelkedő fogyasztás sem.

**A jól menő házakban is érdekesen alakul az élet, hiszen korábban húzónévnek számító cégek döntenek a piac elhagyása mellett. Ezt lehet kezelni?**

Vannak olyan cégek, amelyek nem a magyar piaci forgalom, hanem mondjuk globális megfontolásból döntenek az ország, vagy akár a régió elhagyása mellett – ezzel nem tudunk mit kezdeni. A kérdés az, hogy a megüresedő helyekre gyorsan talál-e az üzemeltető megfelelő szintű bérlőket. Ez megint házfűgő. Ugyanakkor látni kell: Budapesten a plázák zöme meglehetősen régi, már túl vannak a megtérülésen. Épp ezért az üzemeltető könnyebben tud tárgyalni olyan cégek megtartásáról is, amelyek átmenetileg kerülnek likviditási zavarba, de szerepük fontos lenne a bérlői mixben vagy – a rosszabbul működő központoknál – pusztán azért, hogy nyitott üzletek várják a vevőket. Az észszerű bérlői magatartás, hogy évről évre próbálnak kedvezményeket kicsikarni, ám háza válogatja, milyen sikerrel le-

## GRÁNIT PÓLUS ZRT.

A társaság története 1995-re nyúlik vissza, ekkor Demján Sándor vezetése mellett fejlesztette Magyarország első A kategóriás irodaházát, a Bank Centert. A folytatásban is Európa ezen részén addig ismeretlen beruházások következtek, mint például az első amerikai mintájú shopping mall, a Pólus Center. A csoport hamar a régióban is terjeszkedni kezdett: megnyitott Pozsonyban a Polus bevásárlóközpont, majd Lengyelországban, Csehországban, Romániában, Oroszországban és Horvátországban is megjelent az ingatlanfejlesztő csoport. Tovább tartott az úttörő szerep azzal, hogy a cég hozta tető alá az első többfunkciós ingatlanfejlesztést, a WestEnd City Centert, amely után a régióban elsőként elnyerte az ingatlanfejlesztési ipar Oscarját, a FIABCI díjat. A csoport nemcsak kereskedelmi, de kulturális épületek fejlesztésében is jeleskedett, fejlesztésükben épült fel a Művészetek Palotája, amely az első PPP (Public Private Partnership) kulturális beruházás volt. A Gránit Pólus csoport az elmúlt csaknem 25 évben jelentős szereplője lett a hazai és a régiós ingatlanpiacnak mint ingatlanfejlesztő és üzemeltető vállalat. Az elmúlt két évtizedben a cég jelentős hírnévre tett szert a sikeres kereskedelmi, irodaházi és lakóépület-projektjei révén.

het ezt érvényesíteni – a Westendben nem okoz gondot a kilépők pótlása, ezért itt kevésbé célravezető a „zsarolásos” módszer.

**Eljöhét olyan pont, amikor a fejlődés akadálya lesz a pláza-stop?**

Azt gondolom, a határán vagyunk ennek. Ezt a korábbi, véleményem szerint politika döntést csak a gazdasági racionalitás írhatja felül. Bizonyos kerületekben várhatóan lesz komoly piaci igény egy-egy új fejlesztésre. Tudomásom szerint a fővárosban jelenleg két projekt rendelkezik még korábról datált engedéllyel. Ha a fogyasztás tovább emelkedik – ami a kormányzatnak is érdeke –, meglehetősen idővel érdemes lesz újra gondolni a szabályozást.

**Aradon más projektjébe szálltak be. Lehet ilyenre számítani a jövőben Magyarországon is?**

A Gránit Pólus nyitott erre. Ez egy új üzleti modell, amely jelentős értékteremtéssel kecsegtet. Egy valójában csődhelyzetben lévő projektet mentettünk meg a korábbi tulajdonos, a finanszírozó bank és a magunk örömére. Ott az üzemeltetést vállaltuk első körben azzal az opcióval, hogy a forgalom felfutásának arányában idővel tulajdonosi részesedést is szerzünk. Az idő minket igazolt: 3,5 év alatt a bérletdíj-bevétel és a projekt üzleti értéke megduplázódott, a korábbi tulajdonost kivásároltuk, és ahogy említettem, most már az értékesítés zajlik. Habár nem akarunk plázákat vásárolni, az üzemeltetési, projektmenedzsmenti tapasztalatunkat kihasználva továbbra is szívesen megvizsgáljuk a nehéz helyzetbe került projektek fellendítésének lehetőségét. Ettől függetlenül, az alap üzleti stratégiánk továbbra is az, hogy fejlesztőként legyünk jelen a piacon.

**Mennyire lesz hangsúlyos a „hazai vonal” a következő időszakban?**

Az a döntés született, hogy kihasználjuk az értékesítésben lévő lehetőségeket és eladjuk a régiós fejlesztéseket. Az erőforrásainkat Magyarországra koncentráljuk – a beszelgetésünk alapján azt gondolom, érezhető, hogy ezzel a legkevésbé sem leszünk saját magunk ellenségei. Komoly előnyünk, hogy az évek során 3200 üzleti partnert tartalmazó befektetői adatbázist építettünk fel, ismerjük a piac szereplőit, beleértve a tervezőket, kivitelezőket, befektetőket. A nevünk nem cseng rosszul ezen befektetők fülében, a bankok részéről pedig nagy a bizalom irántunk, köszönhetően az elmúlt évtizedek sikeres fejlesztéseinek. A Gránit Pólus csoport jövőre lesz 25 éves. A Demján Sándor által fémjelzett, óriási tapasztalattal rendelkező tulajdonosi kör, valamint a fiatal, lendületes, nagyon erős szakmai háttérrel bíró felső vezetői csapat tökéletes kombinációja a garancia arra, hogy a hazai ingatlanpiac vezető vállalkozása marad a cégcsoport, legyen szó irodavagy éppen kereskedelmi ingatlanfejlesztésről. ■