

Hogyan lehet pénzt keresni a B-kategóriával?

2011. április 20. | 13:44



Hogyan lehet pénzt keresni B-kategóriás ingatlanokkal? 10 százalékos hozam alatt valóban meg sem nézik az ingatlanokat a befektetők? Válság esetén mi egy A-kategóriás irodaház legfőbb hátránya? Miből áll egy irodaház műszaki, illetve esztétikai felújítása? Kovács Melindával, a közelmúltban több ingatlanpiaci tranzakciót is lebonyolító B&V Group vezérigazgatójával beszélgettünk.

2011. május 19-én második alkalommal rendez meg ingatlankezeléssel, ingatlanüzemeltetéssel foglalkozó konferenciáját a Portfolio.hu. Az Ingatlanüzemeltetés és Energiahatékonyság című eseményen a vagyonkezelői, ingatlankezelői és üzemeltetői piac legfontosabb szereplői gyűlnek össze ismét. Regisztráljon Ön is az eseményre!

[Kezdőlap](#) | [Előadók](#) | [Részletes program](#) | [Árak](#) | [Jelentkezés](#)

▼ hirdetés

Portfolio.hu: A B&V Group látványosan terjeszkedett az elmúlt években és a közelmúltban két ingatlant is sikerült értékesíteniük a jelenlegi illikvid piacon. Mik a közeljövő további tervei?

Kovács Melinda: Több ingatlan is van a portfóliónkban, ezek osztrák befektetők ingatlanjai. Próbálunk növekedni, aminek egyik előfeltétele, hogy legyen tőkénk, a másik pedig az ingatlanok rotációja, vagyis, hogy értékesíteni tudjunk épületeket, hogy ebből újakat tudjunk vásárolni. Az aktivitásunk nagyban függ a befektetőink attitűdjétől is, hiszen vannak, akik gyorsabban szeretnének egy-egy projektből kiszállni, míg mások inkább szeretik tartani az ingatlanokat. Nekünk éppen ezért személyre szabottan kell a stratégiát alakítani. Alapvetően megpróbáljuk azokat a gazdasági előnyöket kamatoztatni, amelyek a válság hatására körvonalazódnak. A recesszió miatt ugyanis az ágazat lendülete megtorpant, nem lehet megbecsülni az értékesítési piacot, mert nincsenek tranzakciók. De próbálkozni lehet, és ha sikerül találni olyan ingatlanokat, amelyeket a tulajdonosai nem akarnak megtartani mindenképpen, akkor nagyon előnyös feltételekkel lehet ma vásárolni. A vételi ár persze függ a bérleti díjaktól is, azok pedig szintén lefelé mennek. Ezáltal az ingatlan eladási ára eléggé előnyös tud lenni a vevő számára.

Friss hírek

- 11:00 | 3 napos kezdő tőzsdetanfolyam - Stratégiák a gyakorlatban
- 10:36 | Buborék vagy hatalmas növekedési sztori Ázsiában?
- 10:35 | Jó hangulatban Európa
- 10:31 | Favoritok maradhatnak a régió devizái
- 10:23 | Leparkolt a hazai autópiac
- 10:12 | Negatív rekordot állít be Magyarország a munkanélküli segélyekkel
- 09:36 | Kiszivárgott: négy csoportban kerülnek parlament elé a sarkalatos törvények
- 09:35 | Katasztrófális forgalom a BÉT-en
- 09:30 | Kereskedés külföldi piacokon - délutáni szeminárium
- 09:28 | Kisebb, sikerebb hedge fundok felé kacsingatnak a nyugdíjalapok
- 09:25 | Milyen az OTP romániai kiszemeltje?
- 09:22 | Hamarosan kiderül, kié lesz a lemezkiadó óriás
- 09:05 | Újra erősebben hajt a magyar feldolgozóipar
- 08:59 | Átfogó piaci körkép (Equilor)
- 08:55 | Így reagált a forint bin Laden megölésére

[Még több hír...](#)

• pénzcentrum

Erre a számlaszámra utalj, ha beleadnál az államadósságba

Külgügyi minisztérium: egyelőre nem szigorítanak a külföldre utazók figyelmeztetésén

Egymillióval csökkenhet a magyar politikusok fizetése

Távozik a PSZÁF fogyasztóvédelmi vezetője

Az emberek felét nem érdekli az 1%: sokan elrontják a kitértést

www.penzcentrum.hu

▼ hirdetés

Gyorshírek

- További határidőt kaptak a rászorulóknak
- 3 milliárdot költenek kórházra Szekszárdon
- Hétmilliárd fejlesztésre a Magyar Cukornál

[Még több gyors hír...](#)

▼ hirdetés



P.: Egy korábbi interjúmban a szintén B-kategóriás irodaházakban utazó Appenine vezetője azt mondta, hogy ők 10 százalékos hozam alatt nem is gondolkodnak el egy B-kategóriás ház megvásárlásán. Igaz ez a B&V esetében is?

K.M.: Pontosan. B-kategóriában véleményük szerint nem is szabad 10 százalék alá menni. Mi olyan ingatlanokat keresünk, amiket tovább tudunk fejleszteni, tehát nem tisztán pénzügyi befektetéseket eszközölünk. Ez azt jelenti, hogy a hozam egy-egy akvizíció esetében 10 százaléknál kezdődik, és megfelelő beruházásokkal akár 30-40 %-os értéknövekedést is el tudunk érni.

P.: Használják banki finanszírozást az irodaházak megvásárlásához?

K.M.: Kizárólag banki finanszírozással működünk. Az osztrák befektetőink bonítására építünk. A magyar piacon nem is nagyon lehetne ezt megoldani, mert a hazai bankok teljesen más feltételekkel végzik az ilyen típusú tranzakciókat. Nekünk ebben van egyik nagy előnyünk, meg tudunk venni olyan ingatlanokat, amiket mások nem. A másik pedig az osztrák finanszírozás segítségével az, hogy gyorsak is vagyunk. A magyar bankoknál fél évig is elcsúszhat egy ilyen pénzügyi tranzakció, nekünk 2-3 hónap alatt mindenestől le tud zajlani. Az épületnek minimum 50 százalékos bérbé adottsággal kell rendelkeznie, amikor megvásároljuk, ami a pénzügyi stabilitás miatt fontos. Miután megvásároltunk egy irodaházat, felújítjuk, további bérlőket hozunk be és feltöltjük 80-90 százalékra.

P.: Általában milyen beruházásokat kell végrehajtani egy ilyen B-kategóriás irodaházon?



K.M.: Amikor átveszünk egy irodaházat, első lépésben át kell világítani. Itt derül ki, hogy milyen beruházási igények vannak. A beruházásoknak két típusa van: a műszaki és az esztétikai felújítás. Mind a kettő nagyon fontos, a műszaki a költséghatékonyság szempontjából, az esztétikai pedig a bérbeadhatóság szempontjából. Az első mindig a műszaki felújítás. Többek között átnézzük a teljes gépészetet is., és ezeket vagy kijavítjuk, mert sok esetben hibásak, vagy kicseréljük. Az esztétikai felújítás csak ezután jöhet, ez pedig részben kötődhet a műszakihoz is, hiszen pl. ha a homlokzati szigetelést megcsináljuk, akkor rögtön vakolunk is. Az esztétikai felújításnak két tipikus esete van: az előteret és a homlokzatot érintő. Mind a kettő fontos, mert a homlokzat a bérbeadás előszobája, az előter pedig az első helyiség, ahová belép a bérlőjelölt. Általánosságban elmondható, hogy a homlokzat és a lobbifelújításával lehet a legkisebb befektetéssel a legnagyobb eredményt elérni.

P.: A bérlői kereslet tekintetében érzékelnek valamilyen fellendülést az idei első negyedében?

K.M.: Mindenképpen, alapvetően kétfajta irányban látunk fellendülést. Az egyik a budai oldal, ahol most érdekes módon nagyobb lett a kereslet. A másik vonal pedig az 1500-3000 négyzetméteres kategóriájú ingatlanok bérlői, akiknek most jár le a szerződésük. Ők nem új piaci szereplők, hanem régiek, akik szerződésük lejártával csökkenteni szeretnék a bérleti díjaikat.

P.: A-kategóriás befektetésekből nem is gondolkodnak?

RENEXPO[®]
CENTRAL EUROPE

Szakmai konferenciák és workshopok
www.renxpo.hu/konferenciak

Állásajánlatok

cvonline
együttműködés: **topjob.hu** További állások...

- English speaking accountant
- Finance Analyst (Senior GL Accountant)
- Intercompany Accountant
- Senior Intercompany Specialist
- RECONCILIATION ACCOUNTANT (ENGLISH SPEAKING)

PROFESSION További állások...

- Intercompany Analyst (BP)
- Credit Analyst (BP)
- Pénzügyi munkatárs (Revlanda Kft.)
- Cash Management Tanácsadó (CIB Bank Zrt.)

monster.hu
társoldalunk: **jobpiac.hu** További állások...

- Érzékszervi bíráló munkatárs (20 vagy 40 órában)
- Non-food készletszámoló
- Frissáru készletgazdálkodási asszisztens
- Szoftvertesztelő (bk-1415)
- Core java market risk applications developer

Tőzsdei kereskedés és oktatás

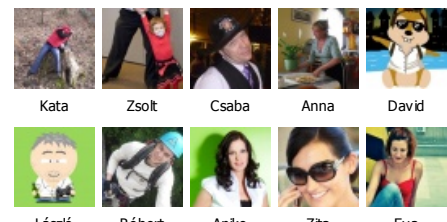
Találj meg bennünket Facebook-on



PORTFOLIO.HU pénzügyi és gazdasági portál

Tetszik Kedveled ezt

9,683 ember kedveli a következőt: **PORTFOLIO.HU** pénzügyi és gazdasági portál.



Facebook közösségi modul

interware Szervereinket az Interware Szerver Hotelben tároljuk

Fórum



keresés a fórumban...

OK

K.M.: Nem zárjuk ki ezt a lehetőséget sem. Látni kell azonban, hogy egy válsághelyzetben az A-kategóriának lehetnek hátrányai is. Főleg ha arról beszélünk, hogy egy cég megveszi, fejleszti és értéknöveléssel eladja az irodaházat, ami a mi fő profilunk. Kétségtelen, hogy B-ből A-kategóriába kerülni nagyon nehéz, mert az A-kategóriának nagyon szoros megkötései vannak. Azonban egy B-kategóriás irodaházból bizonyos befektetéssel lehetséges A-színvonalút csinálni. Tehát ha megvásárolunk egy B-kategóriás ingatlant egy adott áron, és időközben jön a válság és csökken az értéke, akkor még mindig nincs veszve minden: bizonyos befektetéssel fel lehet hozni A-kategória közeli szintre a házat és bérlőket csábítani bele B-kategóriás bérelti díjakért. Az A-kategóriának válság idején viszont még jobban csökkent az értéke, és nem lehet vele semmit csinálni, nem lehet felfejleszteni. Szívesen vásárolunk A-kategóriát is, de csak a B-kategóriához hasonló árazási szinteken. Összességében úgy érezzük, hogy a B-kategóriás piacon most nagyobb üzleti lehetőségek vannak.



P.: Egyre aktívabbnak tűnik ez a részpiac. Érzékelik ezt Önök is? Volt már rá példa, hogy egy-egy épület megvásárlásáért versenyezni kellett?

K.M.: Irodaház vásárlásnál eddig ezt még nem érzékeljük. Tavaly nagyon kevés tranzakció volt a piacon, nekünk összesen kettő, idén már az első negyedévben is kettőt zártunk. Alapvetően azonban szerintem továbbra sincs mozgás a piacon. Nagyon sok tulajdonos ragaszkodik az ingatlanjához, kívárnak, azt gondolják, hogy megvárják, amíg véget ér a válság, és utána adnak el magasabb áron. Nekünk mind a két tranzakciónk esetében a vevők végfelhasználók voltak, saját részre vásárolták meg az ingatlanokat.

P.: A B&V Group az üzemeltetési piacon is aktív. A válság kirobbanása után sokan próbáltak átnyergelni ebbe a szegmensbe, hiszen megbízható, stabil cash-flowt biztosító üzletről van szó. Érzékelik, hogy emiatt nőtt volna az FM-piacon a verseny?

Kétségtelenül sokan felismerték ezt a lehetőséget. Egy-két éve indult el az üzemeltetési láz, mindenki be akart lépni erre a területre. A koncepció nagyon jó volt, azonban átütő sikerekről senki nem hallott eddig. Stabíl az üzemeltetési piac, de recesszióban nem lehet ide sem betörni tapasztalatlanul. Azt látjuk, hogy még mindig azok az üzemeltető cégek mozognak ezen a területen, akik eddig is mozogtak. Üzemeltetés-váltások persze vannak, illetve vannak minőségi cserék, a gyengék elveszítik a megbízásokat. Az üzemeltetésen nagyon sokat lehet veszíteni, el lehet veszíteni a bérlőket. Banki work-out ingatlanoknál látjuk azt, hogy sok épület esetében milyen rossz tud lenni az üzemeltetés minősége. Van olyan eset is, amikor a tulajdonos úgy gondolja, hogy ő maga is el tudja ezt a feladatot látni, aztán később rájön, hogy nem feltétlenül van ez így. Ha egy válságban valaki rákényszerül arra, hogy cseréljen egy ilyen bizalmi pozíciót, akkor jellemzően olyan üzemeltetőt keres, akinek van legalább néhány éves tapasztalata, mert ez nagy kockázati tényező, borulhat rajta a teljes befektetési termék. Szerintem ez az oka annak, hogy nem tudnak betörni az új cégek erre a piacra. Ráadásul a régiek költséghatékonyabbak, hiszen mi ismerjük már az összes taktikát, hogy hol mit lehet tenni, hogy megtartsuk a versenyképességünket.

11:14 | Erősödő Phylaxia

11:13 | Mi lesz veled Magyarország?

11:11 | Mtelekom

11:09 | APPENINN

11:08 | NUTEX: működik a Varázspálca, ugranak a spekulánsok

11:07 | ---Orco---

11:06 | Ha lenne pénzed holnap mit vennél ma befektetési idő 1 hónap?

11:04 | Megölték bin Ladent

11:03 | Rába és a láma

11:00 | Econet topik

10:59 | KEG topik.

10:56 | PANNERGY

10:56 | Közéleg a 3. Világháború?? Puskapor globális hangulat - Jön az újabb összeomlás?

10:56 | FORRAS/OE FORRAS/T (hol leszünk 2011 április végén ?)

10:51 | Ebroker



Magyarics Tamás: Még nem lehet az al-Kaida teljes lefejezéséről beszélni

Petőfi, Csokonai és Móricz is szerepel az ideai magyar érettségiben

Megölték bin Ladent

Hova menekülnek a hajléktalanok a fővárosból?

Orbán Viktor: Nagy siker az elmúlt egy év

netrádió

Címlapon

Friss

Rovatnavigátor

[Ingatlanpiac](#)

[Lakáspiac melléklet](#)

[Irodapiac melléklet](#)

[Kiskereskedelem melléklet](#)

[Ipari ingatlan melléklet](#)

[Városkép melléklet](#)

[Adókalkulátor](#)

[← Előző cikk](#)

[Következő cikk →](#)



Tetszik

6 ember kedveli ezt. Legyél te az első a barátaid közül.