

# „A PIAC VISSZAJELZÉSEI AZT IGAZOLJÁK, HOGY AZ ELMÚLT ÉVEKBEN TÖBBNYIRE JÓ DÖNTÉSEKET HOZTUNK”

*Interjú Ádány Tamással,  
az OTP Ingatlan Zrt.  
vezérigazgatójával*

*Molnár Szilvia: Ha végigtekintünk a lakóingatlan-fejlesztés jelenlegi piacán, akkor 2-3 év óta egyfajta turbulencia érzékelhető a megelőző időszakhoz képest. Ugyanakkor az OTP Ingatlan Zrt. a korábbi években is stabil piaci szereplő volt, a külső szem úgy érezte, hogy a fejlesztések zavartalanul folytak a válság idején is.*

Ádány Tamás: Amit ön turbulenciaként aposztrofál, azt mi úgy éljük meg, hogy a „hét szűk esztendő” után most végre lehetőség van fejlődni, növekedni, építkezni, és ezt a lehetőséget a piaci szereplők igyekeznek megragadni. Az OTP Ingatlan Zrt. pedig stratégiájának megfelelően az ingatlanfejlesztéseken belül éppen a jelenleg legélénkebb lakóingatlan-fejlesztési szegmensre fókuszál amellet, hogy természetesen vannak más irányú fejlesztéseink is. A jelen piaci felfutás jelentős mértékben a jogszabályi és adózási környezetben bekövetkezett kedvező változásoknak köszönhető, legfőképpen annak, hogy 2016. január 1-től az új lakások értékesítését terhelő ÁFA kulcs 27 százalékról 5 százalékra csökkent. A korábbi 27 százalék miatt lényegében állt a piac, a fejlesztők válasza a gyenge kereslet melletti túladóztatásra a passzivitás volt. Egy-két kiemelt lokációt leszámítva nem érte meg lakásokat fejleszteni és értékesíteni, mert a befektetés alapvetően többbe került, mint amennyi bevételt realizálni lehetett az értékesítésen, és az is jellemző volt, hogy a vevők inkább a 27 százaléktól nem terhelt használtlakás piacon vásároltak. Az 5 százalékos ÁFA kulcs mellett viszont ismét vonzó lett az új lakás. Azt tapasztaljuk, hogy hasonlóan jó időszaka van az újlakás-építésnek, mint amilyen kb. 2000 és 2006 között volt, míg azt megelőzően csupán a rendszerváltás előtti szocialista érában volt a '60-70-es években, persze egészen más szempontrendszerben. Reméljük azonban, hogy a vevők is tanultak az említett 2000-es évek eleji „lakáspiacy rally” hibáiból, és jól átgondolják, hogy kitől és milyen lakást vásárolnak.

*Piaci fejlesztőkkel is együttműködnek vagy kizárólag saját fejlesztéseket végeznek?*

Saját fejlesztésekkel foglalkozunk, profit centerként fejlesztünk OTP banki finanszírozás igénybevételével. OTP-csoport tagságunknak köszönhetően, illetve ezt kihasználva a társaságunk által megépített lakásokhoz, vevőink igénybe tudnak venni: lakástakarék-pénztári, számlavezetési, jelzáloghitelezési stb. szolgáltatást is, tehát teljes körű kiszolgáltatásra vagyunk képesek anélkül, hogy csoporton kívüli együttműködésre kényszerülnénk más fejlesztőkkel vagy pénzügyi szolgáltatókkal. Nem lakóingatlan-fejlesztések esetén előfordulhatnak olyan speciális helyzetek, hogy együttműködünk más fejlesztőkkel is, volt erre példa egyébként az elmúlt években is, de ezek hangsúlyozottan nem lakásépítési projektek voltak.

*Az 1990-es években, a rendszerváltás után nem volt érezhető valamilye felfutás a lakóingatlan-fejlesztésekben?*

A '90-es években valójában még nem létezett ingatlan-fejlesztési piac, hiszen nem voltak jelen a nyugati értelemben vett piaci szereplők, illetve az elengedhetetlen finanszírozási rendszer, vagyis még csupán kialakulóban volt az a szisztéma, ami a piaci alapú lakóingatlan-fejlesztéshez szükséges. A '90-es évek az átmenet időszakának tekinthető, ekkor alakultak ki ugyanis a politikai rendszerváltás után a piaci működés feltételei, ebben az időszakban inkább csak ad hoc fejlesztésekkel lehetett találkozni. A kétezres évek elején jött el a fordulat, amikor megjelentek – mind az építésekhez, mind a vásárlásokhoz viszonylag egyszerűen igénybe vehető – támogatott hitelek, valamint elterjedtek a műszaki és technológiai szempontból modernnek tekinthető megoldások. Akkor mindenki, aki tehette, lakást vásárolt, akár többet is. A támogatott forint hiteleket később felváltotta a devizahitelezés gyakorlata, amiből utólag számtalan rendszerszintű probléma is adódott, ráadásul beütközött az előbb pénzügyi, majd gazdaságivá terebélyesedett világválság, s ez így jó időre lefagyasztotta a piacot, voltaképpen leállt az ingatlanépítés. A kereslet, nagyjából 2008 után a korábbi évek negyedére-ötödére esett vissza. Mi 2008-tól nagyjából 2014-2015-ig évente mindössze 1-2 lakóingatlan-fejlesztést tudtunk megvalósítani. De tartottuk a piaci pozíciónkat, akkor is hosszú távra tekintettünk, például a veszteséges években is teljesítettük minden felmerülő garanciális kötelezettségünket, bennünket a válság éveiben is megtalálhatott minden korábbi vevőnk, de kifizetetlen kivitelezői számlát sem hagytunk soha magunk után, tudtuk, hogy egyszer vége lesz a nehéz éveknek, tudatosan arra készülünk, hogy a piaci fordulatot minél jobb pozícióban kapjuk el. Ezzel a szemlélettel, azt kell mondanom, kevesen vagyunk a piacon, éppen ezért a vásárlóink, ügyfeleink bizalmát mindvégig éreztük, és most



◀  
Budapest, XI. kerület  
Beregszász utcai  
lakóingatlan;  
tervezők: Basa Péter,  
Fernezei Gergely DLA,  
Reisz Ádám; 2013  
(fotók: Bujnovszky Tamás)

a bizalom még inkább felértékelődött a világban. Piacvezető szerepre törekszünk, vízióinkban az OTP Ingatlan Zrt.-t Magyarország meghatározó lakóingatlan-fejlesztőjeként látjuk.

**Engedje meg, kérem, hogy mint egy építészeti lap munkatársa, kicsit az építészet felé tereljem a beszélgetésünket. Érdekel, hogy az OTP Ingatlan Zrt. fennállása óta hogyan változtak a lakóingatlanokkal kapcsolatos építészeti, technológiai igények?**

1991 óta létezik az OTP csoporton belül a társaságunk. Tulajdonképpen az OTP Bank rendszerváltás előtti lakásépítési tevékenysége – ma is sokan emlékeznek az „OTP-re vett lakásokra” – volt a kiindulópont, ennek a bázisán jött létre az OTP Ingatlan Zrt. A kezdeti időszakban, de még a '90-es évek végén, a kétezres évek elején sem igazán az innováció és a változó vevői igények maradéktalan kiszolgálása volt a jellemzője a fejlesztéseknek. A korábbi gyakorlatból és a piac kiforratlanságából adódóan inkább műszaki megvalósítói szemléletben zajlottak a fejlesztések, a kínálat vezérelt lakásépítés volt a jellemző inkább.

A változás, változtatás, az elmozdulás a tulajdonosi szemlélettel megvalósított, kvalitatív, kereslet és innováció vezérelt fejlesztések felé, folyamatosan történt. 2011-ben, amikor átvettem az OTP Ingatlan Zrt. vezetését, egy új üzleti modellt alkottunk, amiben az építészeti iránt értékes, innovatív, kvalitatív irányba vittük el a fejlesztéseinket, és fontos szerepet kapott a piacfigyelés, valamint az ügyfelek kiszolgálása is. Bevontuk az érdeklődőket, a leendő vásárlókat: felméréseket végeztünk, hogy megtudjuk, mit és miért tesznek? Miért szeretnének ingatlant vásárolni? Hol vásárolnának, és milyen szempontok vezérik őket a döntéseikben? És így tovább. Jelenleg egy nagyjából 15 ezres aktív kezelt ügyfél adatbázisunk van. Egy ekkora adatbázis már segítségünkre van abban, hogy kövessük, vizsgáljuk a piaci igényeket, érzékeljük a piac rezdüléseit, amikre a lehető leggyorsabban próbálunk gyakorlati válaszokat adni a fejlesztéseink által. A vizsgálataink vezettek oda, hogy Budán, jelenleg az I. II.XI. és a XII. kerületben is fejlesztünk, míg a pesti oldalon a Belváros mellett, a XIII. kerület továbbra is keresett a vásárlók körében, és a X. kerületben is végzünk fejlesztést. De

az értékesítési célú lakóingatlan-fejlesztési piacon szinte egyedülállóan mi nem csupán Budapestre fókuszálunk: Győrben régóta jelen vagyunk, illetve a Balatonnál, a déli parton is mindig zajlik valamilyen fejlesztésünk, valamint nemrégiben adtunk át új házakat például Veszprémben vagy Kecskeméten. A helyi adottságokra, lehetőségekre is figyelünk természetesen a fejlesztéseink során, de a méretgazdaságossági szempontok is lényegesek a fejlesztéseinkben, vagyis alapvetően „100 pluszos” lakásszámban gondolkodunk a társasházi projektjeink esetében. Természetesen, mint utaltam rá a helyszín, a területi lehetőségek is számítanak, így például a budapesti I. kerületben az előkészítés alatt lévő Toldy Ferenc utcai 21 lakásos társasház a Vár közvetlen szomszédságában már nagy volumennek számít. A helyszín és a méretgazdaságosság mellett fontos szempont számunkra a technológiai innováció is. Egyelőre még leginkább a budai projektjeink esetében korszerű, az energiatakarékoságot, a fenntarthatóságot támogató technológiákat alkalmazunk – a mennyezetfűtés-hűtés, a geotermikus rendszerek alkalmazása például sok helyen már ilyenek tekinthetők. Ezt nyilván olyan mértékben tudjuk megtenni, amit a piac még megfizet, mert azt soha nem szabad elfelejteni, hogy társaságunk mégiscsak egy nagy cégcsoport profit centerként működő ingatlanfejlesztő cége, ahol a részvényesekkel rendszeresen el kell számolni, hogy mit kaptak a befektetésért cserébe. Bizonyos házaink esetében a kivitelezéskor úgy járunk el, hogy biztosítjuk a lehetőséget akár annak is, hogy a lakás tulajdonosa, ha igényli, beépíthesse például intelligens rendszereket. Az aktív ügyfélkapcsolataink visszajelzései és a piacfigyelésünk alapján az is nyilvánvaló, hogy a lakást keresők számára fontos szempont a környezetükben a zöld terület, a jó levegő, így a környezeti szempontokra is figyelünk. Ezt jól szemlélteti a XI. kerületben felépülő Tetris házuk, ami egy viszonylag nagy, 267 lakásos társasház lesz. Amikor kiírtuk a tervpályázatot erre a házra, akkor szempontként jelöltük meg azt, hogy minél több fát meg kell tartani a területen úgy, hogy mindeközben a szabályzatok betartásával a maximális lakásszámot is realizálni tudjuk. Ezeknek a szempontoknak a figyelembevételével jött létre az a speciális házkontúr, amely révén lényegében kikerültük a legtöbb nagy fát, és végeredményben egy olyan tagolt tömbforma született, ami felülnézetben nagyon hason-

lít a sokak által ismert és egyébként kedvelt „videojáték” elemeinek formájára, innen jött például a névadás.

**A lakásméretekkkel kapcsolatban vannak sajátosságok?**  
Általában a lakásméretek meghatározásánál is nagyon fontos számunkra, hogy elérhető tereket építsünk. Ez is a hosszú távra való tervezés, a vevői bizalom megtartásának része még akkor is, ha időnként kritika ér bennünket amiatt a vevőinktől, hogy ha mondjuk kétszobás lakást veszünk példának, akkor ezt a típust a sokak által követett mai gyakorlathoz képest akár 5-10 négyzetméterrel nagyobb alapterülettel építettük meg. Nyilvánvalóan olcsóbb lenne ugyanazt a szobaszámú lakást a vevőnek megvásárolni kisebb alapterületen, de a tapasztalatok, a felméréseink azt mutatják, hogy pont ez a plusz 5-10 négyzetméter az, ami által kényelmesebb, jobban élhető lakásban lakhat a vásárló. A plusz négyzetméterek által sok fontos funkció, térbeli lehetőség épül be a lakásokba: kényelmes előszoba, pakolási lehetőségek, folyosóról és nem egymásba nyíló lakószobák stb. Egyébként a piac visszajelzései is igazolják, hogy megéri tudatosnak lenni, mert az általunk megépített lakások tapasztalataink szerint a másodlagos piacon is jól forognak, tartják az értéküket.

„AZ ÁLTALUNK  
MEGÉPÍTETT LAKÁSOK  
TAPASZTALATAINK SZERINT  
A MÁSODLAGOS PIACON IS  
JÓL FOROGNAK, TARTJÁK  
AZ ÉRTÉKÜKET”



**Mik a számokban kifejezhető fejlesztői célok a közeljövőre?**

A terveink szerint 2019-ig nagyjából 2000 darab új lakást kívánunk felépíteni az ország 8-10 különféle helyszínén, sok esetben több ütemben. Mivel a mi kapacitásaink is végesek, azokra a területekre fókuszálunk, ahol tőkearányosan a legnagyobb profit érhető el. A már említett győri jelenlétünk jó példa erre, a város az Audi és a rátelepülő vállalkozásoknak köszönhetően dinamikusan fejlődik. A most futó 201 lakásos, Olimpia Sétány néven ismert fejlesztésünk azon túl, hogy jelentősen hozzájárul a gazdaságilag gyorsan fejlődő város újlakás-számának növeléséhez, városfejlesztési szempontból is példaértékű. Korábban is fejlesztettünk már a városban úgynevezett rozsdáövezeti területen – akkor a Rába megszűnt gépgyárának a területén. Most is ez történik: a Szigeti városrész volt növényolajgyári területén épül meg a legújabb társasházunk. Győrben a növényolajgyár egykori területe és környé-

ke jó példája annak, hogy a város és a privat fejlesztők együttműködésének eredményeképpen, hogyan lehet nagyjából egy évtized alatt egy rossz állapotú, szlömösödő, korábbi ipari övezetet a város prosperáló részévé tenni tudatos ingatlan-, és infrastruktúra-fejlesztési koncepció mentén.

**A régi, ipari területen való építés nem jár többletkiadással? Gondolok itt a rekultivációra.**

Bizonyos szempontból igen, alapvetően az infrastruktúra kiépítése és az esetlegesen szükséges mentesítés okán. Éppen ezért fontos a helyi városvezetés elkötelezettsége is a fejlesztések iránt, hogy ami az önkormányzat része egy ekkora terület beépítésében és fejlesztésében, annak a feladatait végigvigye, mert ha ez nem történik meg, akkor a fejlesztés annyira drága lesz, olyan plusz költségek terhelik meg, hogy a privat befektető nem vesz részt benne, és akkor általa-



Somfa Liget lakópark,  
V. ütem, Budapest,  
X kerület

\* Hotel OTP Birkenhof  
szállodafejlesztés Bad  
Kleinkirchheimben



Hotel Pacsirta, Szováta;  
vezető tervező:  
Göbölös Kristóf; 2010

ban borul az egész koncepció. Esetünkben nagyon jó az együttműködés, ami révén lényegében egy új városrész jön létre az egykori olajgyári területen. Mint tudott, jövőre dől el, hogy ki rendezheti a 2024-es nyári olimpiai játékokat, és Budapest is a pályázók között van. Pár hete a Portfolio Property Investment fórumán, melyen jómagam is részt vettem, egy panelbeszélgetés keretében az olimpiai pályázatról is beszélgettünk a fórum résztvevőivel. Egyetértés volt abban, hogy a pályázat nagyon jó lehetőséget kínál a dél-pesti és dél-budai rozsdáövezetek felszámolásának átgondolására, ezen területek fejlesztéseinek előkészítésére. Természetesen az olimpiai létesítmények

későbbi hasznosításáról is beszéltünk, s ezzel kapcsolatban megállapíthatjuk, hogy egy olimpia sikeres megrendezésének alapvető feltétele az, hogy a magánszféra és az állami együtt tudjon működni. Ha ez sikerül, viszonylag rövid idő alatt is jelentős eredmények érhetőek el a rozsdáövezetek felszámolásában is.

\* Az interjú 5. oldalán látható Hotel OTP Birkenhof elérhetőségei:  
A OTP Immobilienverwertung GmbH Hotel OTP Birkenhof A-9546  
Bad Kleinkirchheim Gurktalen Weg 6. Kärnten-Austria Tel: +43 4240/671  
Email: info@otp-birkenhof.at, www.otp-birkenhof.at