

INVESTOR

Pénzügyi magazin

2022. április



**FUTÓ
GÁBOR**

alapító, társtulajdonos,
Futureal, Cordia, HelloParks



**NOAH M.
STEINBERG**

elnök-vezérigazgató,
WING Zrt.

ÜZLETI ÉLET

- Lufi van-e a lakáspiacon?
- NFT, a legjobb új befektetés?
- Mit kell tudni a Zsarolóvírusokról?

IPARÁGI BEMUTATÓ

- Mibe fektessünk, ha ingatlanról van szó?
- Kihívások az ingatlanok piacán

A BDO A VILÁG 164 ORSZÁGÁBAN VAN JELEN

BDO GLOBAL EREDMÉNYEK 2021



NEMZETKÖZI BEVÉTEL

US\$ 11.8 milliárd

+10.8%* ↑ ÁRBEVÉTEL
NÖVEKEDÉS

*állandó árfolyamon



95,414

MUNKAVÁLLALÓ

1,713
IRODA

164
ORSZÁG
& RÉGIÓ

Kedves olvasóink, kedves kollégáink

Sok szeretettel köszöntöm Önt az Investor Pénzügyi magazin 2022-es tavaszi kiadványával. Bízom benne, hogy a tavaly decemberi kiadványunkat elgondolkodtatónak és hasznosnak találta.

A tavaszi lapban is a tranzakciós világ aktualitásaival és érdekességeivel jelentkezünk, ezúttal az ingatlan és szállodaipar elmúlt időszakát és jövőbeni trendjeit elemezve. A tavaszi lapszámunkban többek között elemeztük a jelenlegi piaci helyzetet és interjút készítettünk az ingatlanpiac két nagyágyújával: Futó Gáborral a Futureal, a Cordia és a HelloParks alapítójával és társtulajdonosával valamint Noah Steinberggel a WingZrt. elnök-vezérigazgatójával.

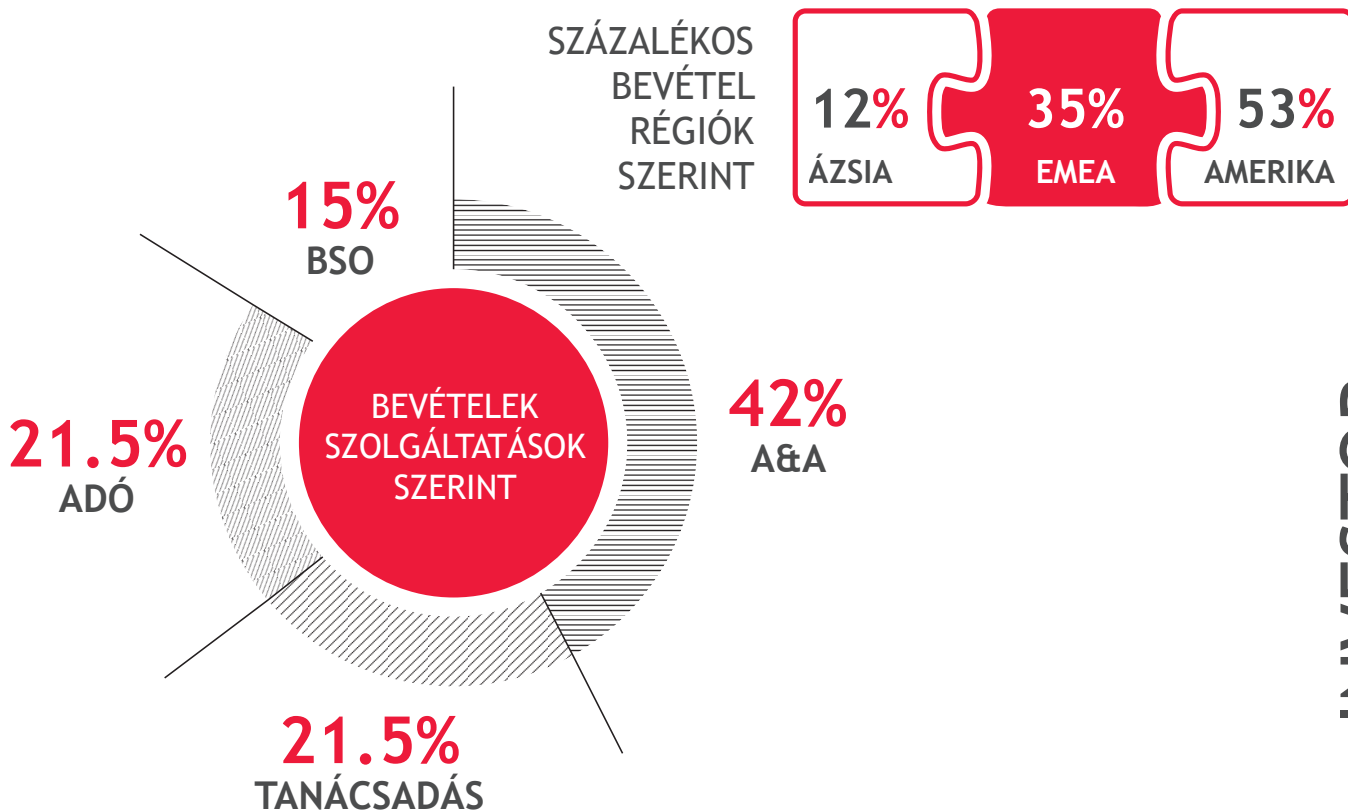
Magyarországon is rohamosan terjed a KKV-k körében az egyik legnagyobb IT-biztonsági veszély: a felhasználók adatainak pénzkövetéssel kísért titkosítása. Szükségét éreztük, hogy magazinunk olvasói betekintést nyerjenek a zsarolóvírusok lélektanába, de ezen kívül megismerhetik a korszerű vállalatirányítási rendszereket és megtudhatják mi is pontosan az NFT.

Jó olvasást és szórakozást és nagyon jó egészséget kívánunk minden kedves olvasónknak!



**FEKETE
Márk**

A BDO PÉNZÜGYI
TANÁCSADÁSI ÜZLETÁG
VEZÉRIGAZGATÓJA
ÉS PARTNERE



ÍZELÍTŐ

A MAGAZINBÓL

Interjút készítettünk az ingatlanpiac két nagyágyújával, Futó Gáborral és Noah Steinberggel **5. oldal**

Mibe fektessünk, ha ingatlanról van szó? **32. oldal**

Kihívások az ingatlanpiacon? **17. oldal**

Az üzlet művésze - Interjú Weiler Péterrel **25. oldal**

NFT, a legjobb új befektetés? **34. oldal**

Mit kell tudni a külföldiek magyar társaságokban történő tulajdonszerzéséről? **40. oldal**

Zsarolóvírusok: az Ön vállalkozása is veszélyben lehet **49. oldal**

Felhőben a jövő?
A vállalatirányítási rendszerek új korszaka **47. oldal**

AKIK A JÖVŐT ÉPÍTIK

ÉNEKES KRISZTINA



Noah M. Steinberggel, a WING Zrt. elnök-vezérigazgatójával és Futó Gáborral, a Futureal, a Cordia és a HelloParks alapítójával és társtulajdonosával Csobádi Ákos, a BDO Magyarország Pénzügyi Tanácsadó Zrt. vezérigazgató-helyettese beszélgetett az ingatlanpiacot az elmúlt két évben érintő legfontosabb kérdésekről. Kérdeztük a két vezetőt cégeik múltjáról, jelenéről és jövőjéről, a pandémia, és az ingatlanpiaci változások árnyékában, de szót ejtettünk a logisztikai ingatlanok térnyeréséről, és az A+ irodák bérleti díjainak alakulásáról is.

?

MELYEK VOLTAK AZ ELMÚLT KÉT ÉV KIEMELT ESEMÉNYEI A CÉGEITEKNÉL?

FUTÓ GÁBOR

Az elmúlt két év a pandémia ellenére egy nagyon erős expanziós időszak volt számunkra. Több új üzletágot is indítottunk. A Futureal kereskedelmi ingatlan fejlesztései közül kiemelendő, hogy megnyitottuk az Etele Plazát, ami egy 300 millió EUR értékű fejlesztés és Buda legnagyobb bevásárlóközpontja, illetve megépült a Budapest One, ami a legnagyobb irodaház Magyarországon olyan bérlőkkel, mint Vodafone, British Telekom, Oracle, Infosys, ez szintén egy 300 millió EUR nagyságrendű fejlesztés. Folyamatban van a Corvin Sétány utolsó irodaépületének fejlesztése is, mely az IBM központjának is helyet ad majd. A COVID eléggé meghatározta ezt a két évet, aminek fényében nagyon büszkék vagyunk arra, hogy a fejlesztéseink a pandémia ellenére mentek tovább és a fent említett bérlőket sikerült behoznunk az új irodáinkba.

NOAH M. STEINBERG

Az elmúlt két év bővelkedett a kihívásokban, minden vállalatnak meg kellett tanulnia együtt élnie a pandémiás helyzettel és ahhoz igazítani a működését. A WING-nél bebizonyítottuk, hogy az ilyen nem várt kihívásokkal is tudunk birkózni. Ezt annak is köszönhetjük, hogy mind a hazai, mind a lengyel piaci pozícióink stabil, a portfólióink diverzifikált, a pénzügyi erőnk és a hozzáértő csapatunk pedig jó alapot biztosítanak a további növekedéshez itthon és a teljes régióban egyaránt. Jelenleg is számos jelentős projektünk áll fejlesztés alatt. A zászlóshajó projektünk, a Liberty iroda-hotel vegyesfunkciós fejlesztésünk, amely a bérlők megváltozott igényeire válaszolva már egészségmegőrző, érintésmentes, high-tech szolgáltatások biztosításával készül, és várhatóan 2023 második felétől várja majd bérlőit.

A Budapest One második és harmadik üteme és a Corvin együtt majdnem 70.000 nm GLA, ami nagyon nagy volumen. Előkészítés alatt áll továbbá a következő városrész léptékű projektünk, a Marina City, mely 1,2 km Duna-parttal és metró kapcsolattal rendelkező fejlesztés Észak-Pesten, csodálatos kilátással a Dunára és a budai hegyekre.

Elindítottuk az új logisztikai üzletágunkat HelloParks néven, mert lehetett látni, hogy az e-kereskedelem, az ellátási láncok rövidülése, a betelepülő ipar miatt általában a logisztika iránti kereslet növekszik. Nagyon sikeresen indultunk, már 3 üzleti park fejlesztése zajlik. Jelenleg két 45 ezres épületet építünk, amelyekből az egyiket már át is adtuk 80% körüli bérbe adottsággal, a másik még csak épül, de már 50% feletti a bérbeadottsága.

Óvatosnak kell lennünk, hiszen most hirtelen mindenki logisztikát fejleszt, így könnyen alakulhat ki túlkínálat a piacon.

Futureal Investment Partners néven egy új, befektetési üzletágat is elindítottunk, amiben a meglévő ingatlanok repozicionálására fókuszálunk az újak építése helyett. A Lengyelországban működő csapat is lendületesen indított, hiszen vettünk egy irodaházat és két bevásárlóközpontot, melyekben komoly potenciált látunk. Azt reméljük, hogy az intézményi befektetők számára a „partner of choice” leszünk.

A lakásfejlesztő üzletágunk, a Cordia is mozgalmas két éven van túl. Az egyik oldalon szignifikánsan növekedett a lengyel operáció, ott már 4 városban fejlesztünk.

Tavaly elindult a Hungária Office Park első ütemeként a HOP Passage irodaház fejlesztése, és a városligeti Liget Center és Liget Auditórium fejlesztése is folyamatban van, ahová 2024-től az RTL Magyarország központja és hírtúdiói költöznek majd.

Márciusban megnyitott az óbudai EuroCenter, amely GOBUDA Mall néven született újjá és az egyes üzletnyitásokhoz igazodva folyamatosan adjuk át a látogatóknak. A logisztikai beruházások terén 2021-ben elindult az East Gate PRO több mint húszezer négyzetméteres csarnoképületeinek fejlesztése, amelyet a 2020-ban jelentősen megsokszorozódott e-kereskedelem és webshop forgalom új raktár- és logisztikai igények generálása indokolt. A lakóprojektek közül a LIVING ernyőmárkánk alatt elkezdődött a Le Jardin építése, ami az ország egyik első minősített környezettudatos lakófejlesztése. A Kassák projekt második üteme, a már átadott Kassák Residence folytatásaként épül a Kassák Passage, melyet év végén adunk át és elindult a harmadik ütem, a Kassák Terrace értékesítése is. A Park West első üteme idén év elején kerül átadásra, és a lakások népszerűsége nyomán 2021 tavaszán elindultak a Park West 2 kivitelezési munkálatai is.

A megvalósult beruházásaink tekintetében az év elején adtuk át a 214 szobás, dunai panorámás B&B Hotelt a Petőfi híd pesti lábánál, amely a francia Economy hotellánc első magyarországi szállodája. Illetve több mint 5.000 m² alapterületű, új csarnoképülettel bővült a Login Business Park.

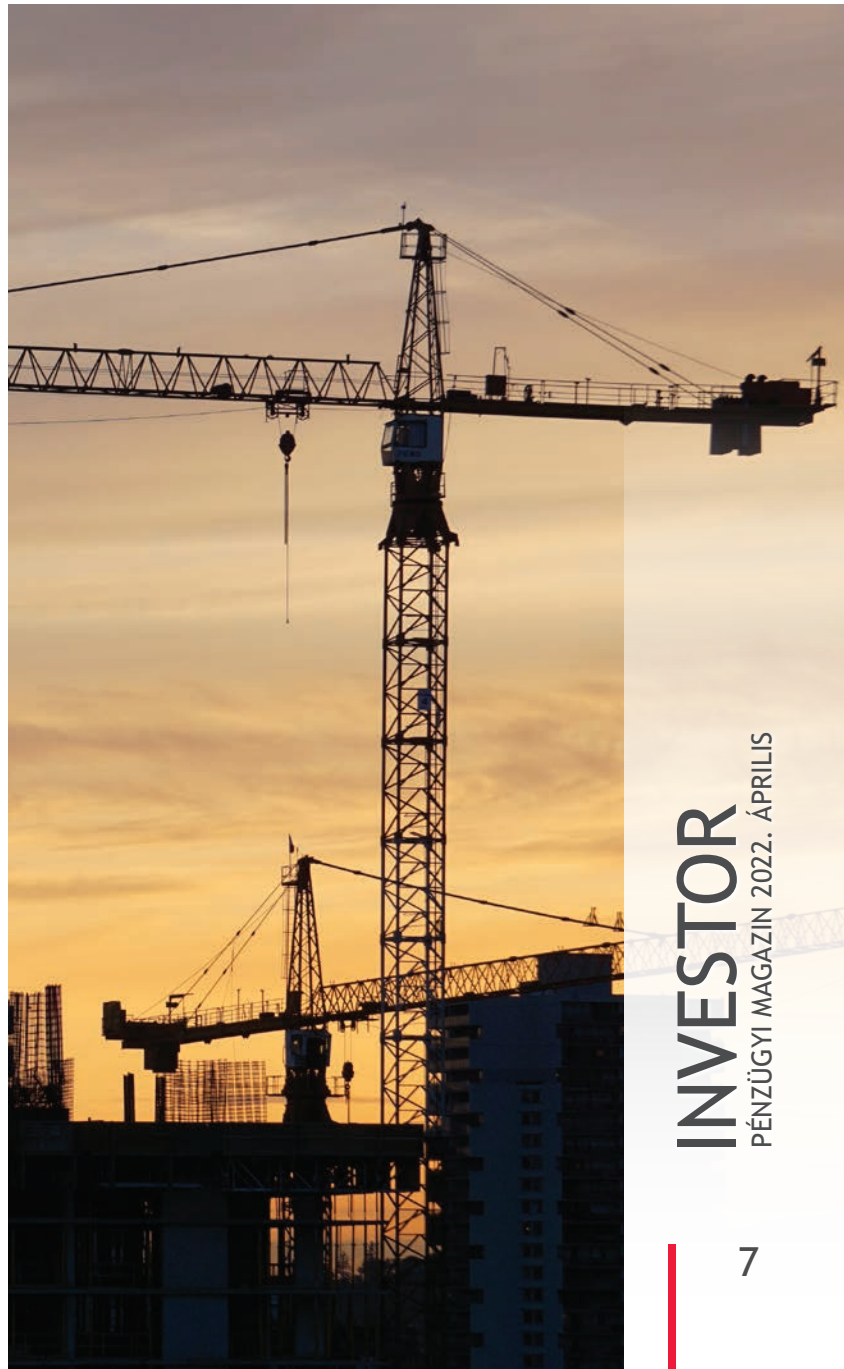
Várakozásaink szerint 2022-ben a régiós piacokon is a magyarországihoz hasonló trendek érvényesülésé-

Ugyanakkor itthon is rekord átadásaink voltak, és sikerült megőriznünk a magyar lakáspiacon a piacvezető pozíciókat. Létrehoztunk egy német lakásplatformot más intézményi befektetőkkel és egy tapasztalt menedzsmentcsapattal együtt, amelyik főleg Drezdában és Lipcsében vásárol és ad bérbe történelmi lakóépületeket. Az ARGO Properties nevű céget májusban a tel-avivi tőzsdére is sikerült kijuttatni, ahol azóta is nagyon jól teljesít, így kijelenthetjük, hogy valóban eredményes platformot hoztunk létre.

Angliában is megjelentünk, ahol vásároltunk egy fejlesztőcéget Birminghamban, amelyen keresztül főleg bérbeadásra fejlesztünk lakóépületeket és ahol egy évvel az indulás után már egy közel 2.000 lakásos pipeline-unk van (a Cordiának összesen kb. 12.000 lakás a pipeline-ja). Emellett vásároltunk Angliában két olyan befektető és üzemeltető céget, amelyek a megfizethető lakások piacán működnek. Ezekben többségi részesedést szereztünk, és évi több száz angol lakás fog bekerülni általuk a portfólióinkba, amiket szociális alapon adunk majd bérbe.

A dinamikus növekedés és portfólió diverzifikáció finanszírozása céljából jelentős mennyiségű kötvényt bocsátottunk ki Magyarországon és kisebb mértékben Lengyelországban. Amire pedig nagyon büszkék vagyunk, hogy talán a legszélesebb intézményi befektetői kör vásárolt ezekből: körülbelül 50 befektetőnk van, közöttük alapkezelők, biztosítók, nyugdíjpénztárok és bankok. Mind a Cordia, mind a Futureal BB hitelminősítést kapott, melyre ugyancsak büszkék vagyunk, mindkét cég belépett a tőkepiacra, így nálunk valóban igaz, hogy a Nemzeti Bank kötvényprogramja széleskörű befektetői bázist tudott megmozgatni.

re lehet számítani, és a tavaly indult kedvező tendenciák tovább erősödhetnek, a WING pedig aktív részese kíván lenni a folyamatoknak. Ennek érdekében a WING 2021-ben tovább erősítette lengyelországi helyzetét is: a vállalat többségi tulajdonában álló lengyelországi Echo Investment jelentős megállapodást írt alá és megvásárolta a wroclawi központú Archicom 66 %-os tulajdonrészét. Ezzel Lengyelország legnagyobb lakóingatlan-fejlesztő vállalkozása lett, ami egy újabb lépés abba az irányba, hogy a WING megkerülhetetlen régiós ingatlanpiaci szereplővé váljon.





?

MILYEN HATÁSSAL VAN AZ ÜZEMANYAG-, A GÁZ-, AZ ÁRAM-, AZ ÉPÍTŐIPARI ALAPANYAGOK ÁRÁNAK, TOVÁBBÁ A HR KÖLTSÉGEKNEK AZ EMELKEDÉSE AZ ÉPÍTŐIPARI ÁRAKRA ÉS INGATLANFEJLESZTÉSEKRE? HOGYAN KEZELITEK EZEKET A HATÁSOKAT?

FUTÓ GÁBOR

Borzasztó nagy hatással. Magas az áremelkedés üteme és ez csökkenti az új fejlesztések komparatív előnyét. Piaci szempontból hátrányba kerülnek az új fejlesztések, hiszen óriási a költségnövekedés.

Ezt a helyzetet másokhoz hasonlóan mi is úgy kezeljük, hogy emeljük az árainkat és ezeken a magasabb áron igyekszünk eladni a lakásokat, illetve bérbe adni a kereskedelmi ingatlanokat.

NOAH M. STEINBERG

Az elmúlt években jelentősen emelkedtek az építőipari költségek, ami kihívást jelent az ingatlanpiaci szakma számára. Vannak kezdeményezések, valamint érdemi egyeztetések folynak több szinten, több fórumon az építési költségek optimális szinten történő tartására, de egyensúlyról még nem beszélhetünk.

Összességében nem kizárólag az építési költségről van szó, hanem az adott projekt fejlesztési költségéről, beleértve az aktuális telek vételárát és a finanszírozási költségeket. Mivel befektetői szempontból az adott projektnek piaci alapon rentábilisnak kell lennie, a fejlesztési költségek növekedése vagy a bérleti díj emelkedését vonja maga után, vagy a hozamelvárásnak kell csökkennie.



LUFI VAN-E A LAKÁSPIACON? MILYEN HATÁSAI LESZNEK A KAMATEMELÉSEKNEK? MIT OKOZ, HA MEGSZŰNIK AZ 5%-OS ÁFA, ÉS/VAGY CSÖKKENNEK A VEVŐ OLDALI ÁLLAMI TÁMOGATÁSOK?

FUTÓ GÁBOR

Szerintem nincs lufi a lakáspiacon. Az áremelkedést kínálati oldalról elsősorban az építési költségek magyarázták, kisebb mértékben a telekárak növekedése. Még így is viszonylag alacsonyak a telekárak: Lengyelországban a teljes költségvetés 25%-a is lehet a telekár, Magyarországon ez csak

kb. 10%. A marginok nem növekedtek. Fejlesztői oldalról nem nagyon lehet lejjebb menni az árban, a telekárakat se nagyon lehet lejjebb vinni.

Az állami támogatások dömpingje nyilván növeli a keresletet, de ezek nélkül nem is nagyon működne a piac. Ha az 5%-os ÁFA megszűnik, akkor vége a lakáspiacnak.

NOAH M. STEINBERG

A hazai lakóingatlanpiac stabil, a lakások számának tekintetében a kereslet hozzávetőleg megfelel a két évvel ezelőtti szintnek. Ezzel együtt a lakásállomány megújulási szintje alacsony és az átadott összmenyiség nem éri el a húsz évvel ezelőtti szintet. Az átadott lakások értékének oldaláról, a lakáspiac nagysága összességében nőtt, mégsem beszélhetünk lufiról, ugyanis a 2008-as válsággal szemben az utóbbi időszak felfutó lakásárait nem a hitelfelvételek hajtották. A GDP arányos lakáshitel állomány a második legalacsonyabb az EU-ban (8,5 %), úgy, hogy nálunk az egyik legmagasabb a tulajdoni arány (90 % feletti). Az áremelkedés kiemelkedőnek nevezhető Magyarországon, de valójában egész Európára jellemző tendenciáról van szó.

Az elérhető családtámogatások és az 5 %-os ÁFA nagyban segítik az új lakás vásárlókat. A babaváró hitel, a CSOK hitel, valamint a zöldhitel is éppen az emelkedő kamatok hatását kívánja kioltani. Ezek fenntartása mellett továbbra is fennmarad az élénk kereslet az első lakásvásárlók között is. Mind a keresleti, mind a kínálati oldal számára fontos a kiszámítható

környezet, így a családtámogatási rendszer és az 5 %-os ÁFA fenntartása is elengedhetetlen a fenntartható és minőségi lakások fejlesztéséhez és ezzel a magyarországi lakásállomány megújításához.

Fejlesztőként az átadott lakások esetén a kereslet minőségi tekintetében látunk elmozdulást. Azt tapasztaljuk, hogy a lakásvásárlók körében az elmúlt időben megnőtt az igény a home office-hoz kapcsolódó szolgáltatások és általában a lakópark által kínált közösségi megoldások iránt, mint például a közösségi nappali, business corner, car-sharing. Ezekkel a szolgáltatásokkal a WING lakófejlesztője a LIVING elsőként lépett piacra, hiszen számunkra fontos, hogy a mindenkori igényeknek megfelelő otthonokat kínáljunk és az épületeinkben élők számára komfortosabbá tegyük a hétköznapokat. Továbbá az is jól látszik, hogy egyre népszerűbbek a teraszos és kertkapcsolatos otthonok, amelyek kibővített életteret jelentenek és biztosítják a természettel való közvetlen kapcsolatot. A LIVING fejlesztéseiben épülő összes lakás rendelkezik terasszal, így biztosítják azt a magasabb életminőséget, ami után az emberek többsége ma vágyik.



MEGTÉRÜLHET EGY A+ IRODA 20 EUR/NM/HÓ BÉRLETI DÍJ ALATT? HA NEM, AKKOR EZ LESZ A PIACI ÁR? AZ 5% KÖRÜLI HOZAMOK TARTÓSAK MARADHATNAK-E MAGYARORSZÁGON A VÁRHATÓ MAGASABB INFLÁCIÓS ÉS KAMATKÖRNYEZETBEN?

FUTÓ GÁBOR

Én azt gondolom, hogy 18-20 EUR bérleti díj szint alatt nem érdemes irodát fejleszteni manapság, ha jó minőségű irodáról beszélünk. A COVID (home office) hatására szét fog nyílni az olló a nagyon jó minőségű és lokációjú, és a kevésbé jó helyzetben lévő irodaházak között. De a jó minőségű, rossz lokációs ingatlanok értéke is csökkenni fog a bérleti díj szintjén. Ha már egy nemzetközi cég új irodaházba akar költözni, akkor olyan helyre vágnak, amelyik jó helyen van, és amelynek a légköre inspirálóan hat az együttműködésre, amelyben magas színvonalú szolgáltatások elérhetőek, jól meg-

közelíthető, és az ESG szempontok is érvényesülnek.

Az 5% körüli hozamok szerintem maradnak. Még így is sokkal magasabbak, mint Nyugat-Európában, vagy a legtöbb közép-európai országban. Nem gondolom, hogy a prime yieldek növekednének. Nyugat-Európában a COVID alatt az volt megfigyelhető, hogy a prime yieldek csökkentek, ezzel ezen ingatlanok ára növekedett, a secondary yieldek viszont növekedtek és így kinyílt az olló ezek között. Szerintem ez Magyarországon is megfigyelhető: a prime épületekre nagyon jó árazást el lehet érni, a secondary épületekre csak helyi vevők vannak alacsonyabb árazással.

NOAH M. STEINBERG

Minden irodaprojektnek saját üzleti terve és megtérülése van, nem lehet általánosítani sem a 20 EUR/m²/hó-val sem az 5 %-os hozammal. Úgy látjuk, hogy az inflációs nyomás ellenére a kamatemelések egyelőre még nem indultak meg nagyon intenzíven, így a hazai 5 % körüli - fejlettebb nyugati országokban még alacsonyabb - hozam középtávon stabilnak tűnik. Amennyiben a jegybanki kamatemelések lényegesen magasabb szintre jutnának, az infláció hatására az ingatlanok bérleti díja és így nominális értéke nőni fog, ami miatt a befektetők továbbra is benntarthatják a tőkéjüket az ingatlanbefektetésekben.

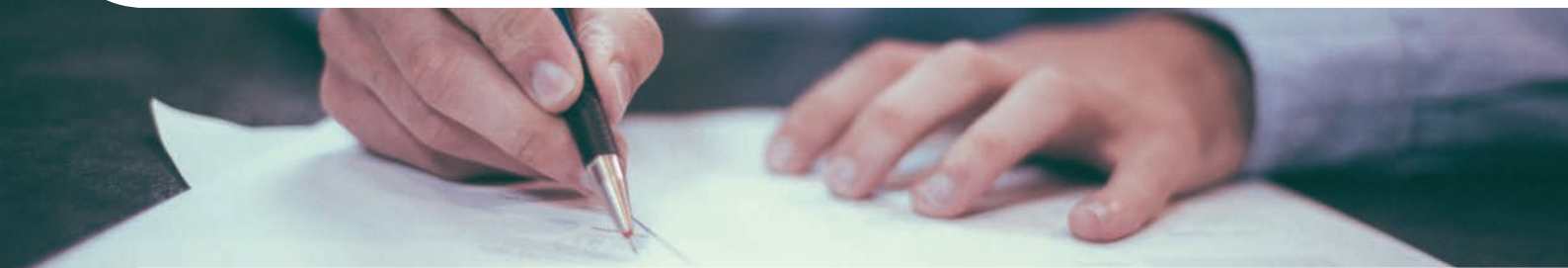
Mi úgy látjuk, az irodaházak nép-

szerúsége befektetői szempontból töretlen. A külföldiek mellett a hazai szereplők is aktívan vásárolnak vagy adnak el. Fontos tranzakciókat zárt idén a WING is irodaterületen. 2021 év első felében értékesítettük az Ericsson-székházat és a Siemens-Evosoft-székházat a Global Trade Center (GTC) részére. Ehhez kapcsolódóan a közelmúltban elnyertük a Portfolio Property Awards az „Év Ingatlanbefektetési Tranzakciója” belföld kategóriában a díjat. Valamint értékesítettük a budapesti Infopark irodaparkban lévő B, C és I jelű irodaházainkat.

A hazai irodapiacról általánosságban elmondható, hogy az elmúlt időszakban a pandémia következtében a már korábban is jelen lévő tendenciák gyorsultak fel, például a home

office kisebb mértékben már eddig is létezett, most viszont hirtelen az alapműködésünk részévé vált. Az ennek köszönhető megváltozott igények még jobban meghatározhatják a piacot, mint korábban. Még inkább előtérbe kerül a humán fókusz, az épületek esetén pedig nagyobb hangsúly esik az egészségmegőrző, érintésmentes, környezettudatos és high-tech szolgáltatások biztosítására. Az épülő Liberty irodaházunknál például légtechnikai újításként UV-C fényes fertőtlenítőket építünk be a levegő folyamatos vírus- és

kórokozó-mentesítésének biztosítására. Emellett már a tervezés folyamán odafigyelünk arra is, hogy minimalizáljuk a szükséges fizikai kontaktusokat, így a Liberty irodaházban érintésmentes vezérléssel működtethető majd a világítás- és a hőmérsékletszabályozás, a csapok és szappanadagolók, valamint a beléptetés. A túlzásfoltosság elkerülése érdekében iroda és étterem foglaltág-jelzőrendszert telepítünk, a parkolás követhetőségét pedig applikáció segíti - hogy csak párat emeljek ki az újítások közül.



?

A LOGISZTIKAI INGATLANOK MOST SOKAK SZERINT AZ INGATLANPIAC SZTÁRJAI, DE AMENNYIBEN A JELLEMZŐEN RÖVIDEBB TÁVÚ BÉRLETI SZERZŐDÉSEK LEJÁRNAK EZ AKÁR VÁLTOZHAT IS. MI A VÉLEMÉNYETEK ERRŐL?

FUTÓ GÁBOR

A logisztika szerepe most kétségtelenül nagy, de van egy óriási veszély a piacon, ez pedig az, hogy ne alakuljon ki drasztikus túlkínálat. Fontos látni, hogy habár a múlt évben rekordadás volt, ez nem növelte az üresedési rátát, mert jelentősen emelkedett a kereslet is. A kettő között nincs feltétlenül összefüggés, persze az biztos, hogy nem lehet több mindent bérbe adni annál, mint amennyi készleten van.

NOAH M. STEINBERG

Az ipari ingatlanok piaca felé már 5 évvel ezelőtt is megnövekedett érdeklődéssel fordultak a befektetők és fejlesztők egyaránt, ez nem újkeletű. A pandémia további hatalmas lökést adott a szektornak. A fejlesztési, befektetési kedv pedig a mai napig töretlen. A WING például a piaci igényekre reagálva indította el az M0-M3 kereszteződésénél található East Gate Business Park új ütemét, az East Gate PRO-t két új, összesen 20.000 négyzetméteres csarnok építésével.

Jelenleg minden piaci szereplő optimista, sok új belépő is van, mindenkit felbuzdított az előző év rekord piaci felszívása és sokan fejlesztenek spekulatíván is. Ez a dinamika könnyen túlkínálathoz vezethet.

A HelloParks indulásakor azt gondoltam, hogy a logisztikai piacon csökkenni fognak a bérleti díjak, mert jelentősen csökkenni fognak a hozamok és a verseny a hozamszintek csökkenésével arányosan lenyomja a bérleti díjakat. Ez a hozamcsökkenés meg is történt az elmúlt kb. 1 évben, elég nagymértékben: 5-6% körülire zuhantak be kb. 6,75%-ról. Ez azt jelenti, hogy 10-15%-kal csökkenhettek volna a bérleti díjak, de közben kilóttek az építési költségek (pl. a trapézlemez ára megháromszorozódott), így a két hatás együttesen azt eredményezte, hogy végül nőttek a bérleti díjak kb. 5%-kal (4,75-5 EUR/hó/nm-ről 5-5.25 EUR/hó/nm-re).

A mai piaci környezetben a fejlesztők nem kötnek rövidebb távú bérleti szerződéseket, ezt a WING még a válság éveiben sem alkalmazta, a mai helyzetben pedig egyszerűen nem életszerű. Az érdeklődők zöme közép-, illetve hosszútávú elköteleződésben gondolkodik. A WING ipari fejlesztéseinek közel felét műszakilag összetettebb, jellemzően a built-to-suit igények kiszolgálása határozza meg, kifejezetten hosszútávú partneri együttműködésben. A pandémia kezdeti, illetve aktív időszaka alatt - ebben a megváltozott környezetben - az új bérleti megállapodások többsége a gyógyszeriparhoz, az e-kereskedelemhez és fullfillment cégekhez, az FM szektorhoz és egyes ingatlanfejlesztéseket kiszolgáló gyártótevékenységhez köthető.



MEGSZÚNHET A VIDÉKI SZÁLLODÁK ELŐNYE A BUDAPESTIEKKEL SZEMBEN? VANNAK OLCSÓN MEGVEHETŐ BUDAPESTI SZÁLLODÁK? ÉRDEMES MOST BÁRHOL SZÁLLODÁT ÉPÍTENI? HA IGEN, HOL ÉS MILYEN CÉLLAL?

FUTÓ GÁBOR

A COVID miatt a belföldi szállodák tudtak csak biztonsággal működni. Nem tudni, mennyi idő, amíg visszaáll a korábbi helyzet, ha egyáltalán visszaáll.

A videokonferencia előretörése strukturális csökkenést eredményez a tisztán üzleti turizmusban. Nem vagyunk specialisták a szállodapiacra, jelenleg az első projektünket készítjük elő az Accor Tribe márkájával közösen.

NOAH M. STEINBERG

A vidéki és városi szállodák működési koncepciója gyökeresen eltérő. A budapesti szállodapiac a nemzetközi turizmusra alapozva működik, mely a pandémia és annak hatásai miatt időszakosan szinte teljesen megszűnt, miközben a vidéki szállodák rekordokat döntenek, hiszen ezeket többnyire akkor is igénybe lehetett venni, amikor az utazás szinte lehetetlen vagy nagyon kompromisszumos volt. Látható ugyanakkor, hogy az utazási kedv jelen van, a korlátozások

feloldásával a kereslet is visszatér, érezhető ez már a főváros számain is. Budapest szállodafejlesztői és szállodaoperátori szemmel továbbra is a régió legkedveltebb helyszínei között van.

A WING-nél hiszünk abban, hogy jó lokáción, jó koncepcióval érdemes szállodát fejleszteni. Az Ibis Styles Budapest Airport, az ország egyetlen közvetlen repülőtéri szállodája, amely a pandémia alatt is nyitva volt, és messze piaci átlag felett, kiemelkedő eredménnyel zárta a 2020-as és 2021-es évet is. Több szállodafejlesztésünk is elő-

készítés alatt áll, közülük a repülőtérihez hasonló, sikeres projektnek ígérkezik a Liberty irodaház szállodája. A mixed-use épület részeként megvalósuló, a szintén a WING által fejlesztett és tulajdonolt Telekom székház és a Groupama Aréna mellett már építés alatt álló 332 szobás Ibis - Tribe dualbranded hotel. Nincs általános recept, a magas építési költségek, a korlátozott potenciális telkek, épületek, illetve a finanszírozási környezet valós kihívások elé állítják a szállodapiaci szereplőket, de valljuk, hogy átgondolt tervezéssel sikeres fejlesztéseket lehet megvalósítani.



VAJON A KISKERESKEDELEMNEK BEFELLEGZETT ÉS HAMAROSAN CSAK ONLINE FOGUNK VÁSÁROLNI?

FUTÓ GÁBOR

Szerintem sem, de nyilvánvaló, hogy az online kereskedelem erősen növekszik. Emiatt egyre kevesebb bevásárlóközpontra lesz szükség, de a jó bevásárlóközpontoknak mindig lesz létjogosultsága. Olyan helyek kellene, ahol egyrészt koncentrálódik az élmény, másrészt ahol megfoghatóak a termékek. A domináns bevásárlóközpontok tovább tudnak fejlődni. Egy brandnek nem biztos, hogy túl sok üzletre van szüksége, de párat meg kell tartania, mert ezek fontos találkozási pontoknak számítanak a vevőkkel. Sőt, az eddig csak online brandek is kezdenek üzletet nyitni, hiszen ezeknek köszönhetően meg tud nőni az online értékesítések mértéke is.

Véleményem szerint a multichannel megoldás tűnik a hosszú távú modellnek.

NOAH M. STEINBERG

Semmiképp. Kétségtelen, hogy az online kereskedelem a pandémia alatti járványügyi korlátozásoknak köszönhetően a korábbihoz képest nagyobb ütemben bővült, de még így sem éri el a teljes kiskereskedelmi forgalom egyötödét. A jelenléti (offline) vásárlásra továbbra is igényt tartanak a fogyasztók, és ezt jól mutatják a tavalyi látogatószámok és bevásárlóközponti értékesítések növekedése. A bevásárlóközpontok emellett folytatják megújulási programjukat a közösségi és élményalapú vásárlás követelményeinek megfelelően: a plázák a szolgáltató és szórakoztató funkciók bővítésével közösségi központokká formálódnak. Ennek jó példája az Eurocenter átalakítása, ami 25 ezer négyzetméter bérbe adható területű, nagyjából 100 üzletből álló, szolgáltató funkciót betöltő kereskedelmi üzletközpontként nyílt meg újra márciusan GOBUDA Mall néven.



A CÉGEITEK TEVÉKENYSÉGÉNEK HÁNY %-A ZAJLIK MAGYARORSZÁGON KÍVÜL? EZ MILYEN IRÁNYBA FOG VÁLTOZNI A JÖVŐBEN ÉS MIÉRT?

FUTÓ GÁBOR

Magyar cég vagyunk, a hazai piac piacvezető ingatlanfejlesztő vállalata

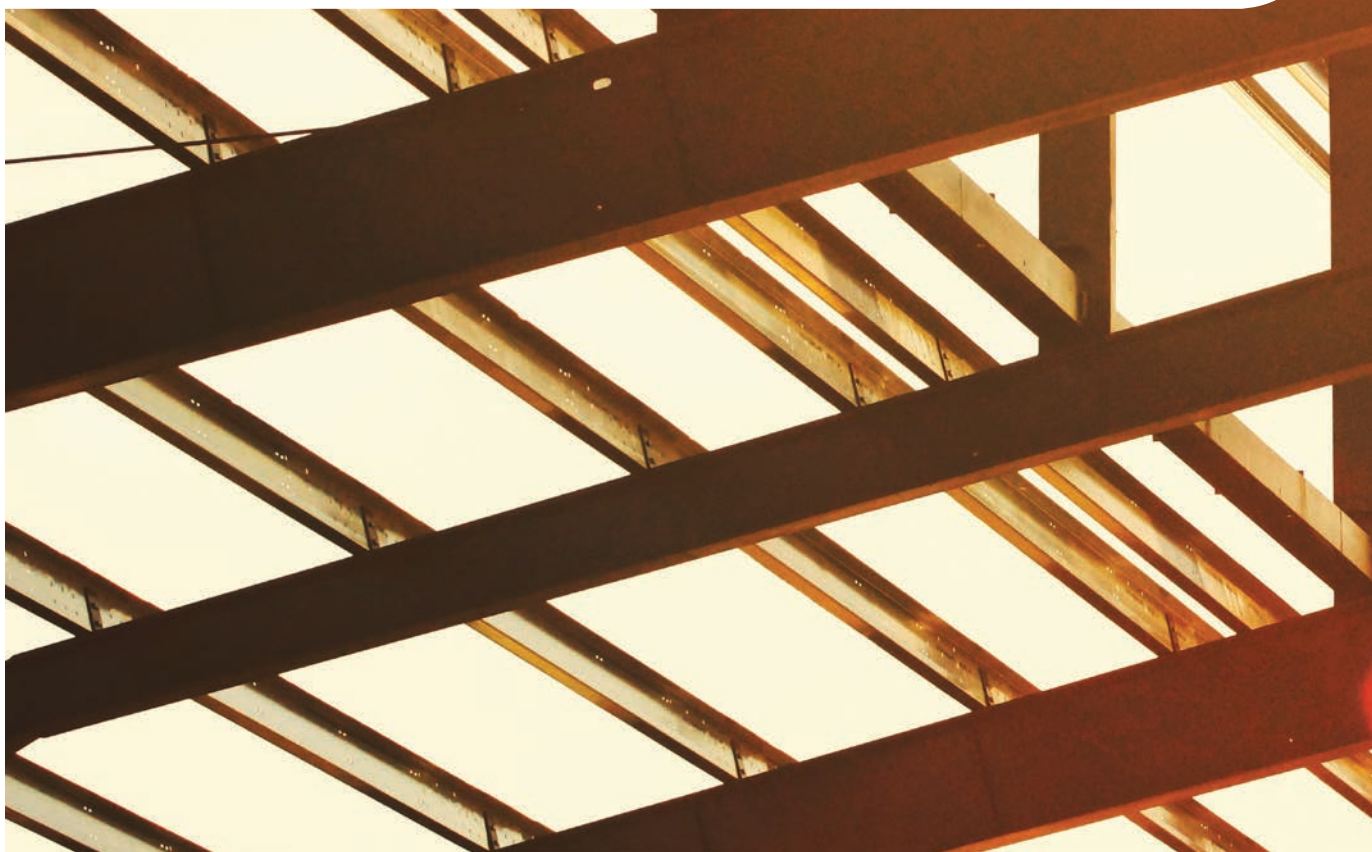
a lakás- és az elmúlt évtizedben már az iroda és kereskedelmi piacon is. Ennek ellenére az új befektetéseink többsége már külföldön zajlik.

NOAH M. STEINBERG

Magyar cégeként a WING stratégiai célja a régiós és nemzetközi jelenlétének további erősítése, amelynek lehetőségeit folyamatosan mérlegeli. A cégcsoport két alapvető tevékenységet folytat két méretében erősen eltérő piacon. A WING ingatlanbefektetési tevékenysége a kisebb, magyar piacon összpontosul, míg Lengyelországban kész, kereskedelmi ingatlant csak átmeneti jelleggel, az előkészítés alatt álló értékesítésig tartunk mérlegünkben.

Vagyis az ingatlanbefektetési tevékenység többségében Magyarországra koncentrálódik.

Ezzel egyidejűleg a cégcsoport mindkét országban, bár eltérő hangsúlyokkal ingatlanfejlesztőként is dolgozik. Míg a magyar piac többszörösére rúgó lengyel piacon elsősorban lakófejlesztési és irodafejlesztési tevékenységet végzünk, addig a kisebb magyar piac minden szegmensében (iroda, ipari, lakó, szálloda, kiskereskedelem) aktív fejlesztői munkát folytatunk. Ezzel együtt a lengyelországi fejlesztési volumenek, a piaci méretekből fakadóan felülmúlják a magyarországiakat. Mivel mindkét piacon az organikus, ugyanakkor dinamikus növekedés a célunk, úgy sejtjük, hogy ezek az arányok a jövőben sem fognak lényegesen változni.





NÉVJEGY:

NOAH M. STEINBERG *elnök-vezérigazgató, WING Zrt.*

Noah Steinberg, az egyik legnagyobb magyar ingatlanfejlesztő vállalkozás, a WING Zrt. elnök-vezérigazgatója. Emellett a WING többségi tulajdonában álló Echo Investment piacvezető lengyel lakóingatlanfejlesztő felügyelő bizottságának elnöke. A Princeton Egyetemen (Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University (BA)) és a Bécsi Diplomácia Akadémián végzett (MA). Beszél angolul, magyarul, franciául, németül és spanyolul.

1990 óta dolgozik Magyarországon és jelenlegi pozícióját a WING 1999-es megalapítása óta tölti be. Elnök-vezérigazgatóként teljeskörűen irányítja a cég fejlesztési és befektetési tevékenységét, amelyek lefedik az ingatlanpiac összes szegmensét - iroda, ipari és logisztikai, kiskereskedelmi, szálloda és lakófejlesztéseket -, továbbá az ingatlanszolgáltatási leányvállalati portfóliót is felügyeli. Ezen felül 2015 óta az RICS Magyarország elnöki pozícióját is betölti.

Nevéhez az elmúlt években olyan fejlesztések kötődtek, mint a Magyar Telekom székháza, az Ericsson és EvoSoft székházak, a Liszt Ferenc Repülőtéren található Ibis Hotel, az ország első BB Hotel-je, az East Gate Business Park, és lakófejlesztések, továbbá a Kassák Residence, a Le Jardin és a Metropolitan Garden.

A WING jelenleg is a magyar piac egyik legaktívabb szereplője. A folyamatban lévő fejlesztései közül az egyik legnagyobb, a 40 ezer négyzetméteres Liberty, ahol az irodai funkciók szállodai szolgáltatással bővülnek - itt adják át az ország első Tribe Hoteljét is. Az irodai területen fejlesztés alatt áll továbbá a Liget Center, amely átadása után az RTL Magyarország új székházaként fog működni, valamint a HOP Irodapark első épülete, a HOP Passage. A kiskereskedelemben az elmúlt néhány hónapban zajlott az EuroCenter felújítása, amely idén márciusban GOBUDA Mall néven nyílt újra. Emellett épül az East Gate Business Park második üteme, az East Gate PRO. A lakásfejlesztések terén is aktív a WING, hiszen a LIVING ernyőmárkanév alatt valósítja meg a projektjeit: a Kassák Passage és Kassák Terrace mellett építés alatt áll a Park West és a legújabb fejlesztés, a Le Jardin öko-barát lakópark.

Az elmúlt években a WING megvásárolta a lengyel Echo Investment 66 százalékos tulajdonrészét, amely Lengyelország legnagyobb lakóingatlan-fejlesztője és a varsói tőzsdén jegyzett vállalkozás. Ezzel a tranzakcióval a WING a hazai piacon betöltött meghatározó szerepe mellett, immáron régiós szinten is jelentős szereplővé vált.



NÉVJEGY:

FUTÓ GÁBOR *alapító, társtulajdonos, Futureal, Cordia, HelloParks*

A Futureal-Cordia-csoport a közép-európai régió egyik vezető ingatlanfejlesztő és befektető cégcsoportja. Több mint 180 ingatlanfejlesztési projekt fűződik a nevéhez, 5 milliárd euró értékben és 3 millió négyzetméteren. Ide tartoznak a vegyes funkciójú városfejlesztési projektek, kereskedelmi-, irodai-, lakó-, logisztikai- és ingatlanberuházások. Magyarország mellett az Egyesült Királyságban, Lengyelországban, Romániában, Spanyolországban és Németországban is terjeszkedik a társaság.

A Közép-Európa egyik legnagyobb létszámú, több mint 600 szakemberrel dolgozó cégcsoportját a Gábor által lefektetett négy fő érték: integritás, kreativitás, kitartás és csapatszellem határozza meg. A vállalat megbízható működése, valamint a partnereivel való kiszámítható együttműködés

eredményeként, a Futurealnak mindig sikerült megerősödve kikerülnie az ingatlanszektort ért krízishelyzetekből.

A vállalatcsoport az elmúlt években dinamikus fejlődést mutatott. 2020-ban többek között sikeresen belépett a logisztikai ingatlanok piacára, illetve aktívvá vált az angol és a spanyol lakóingatlan szegmensben; 2021-ben pedig olyan, a régióban meghatározó bevásárlóközpont fejlesztést valósított meg Magyarországon, mint az Etele Plaza, továbbá két cégvásárlás révén belépett az Egyesült Királyság megfizethető bér-lakáspiacára.

Mottó: „Őszinteség, kitartás, kreativitás, csapatszellem”

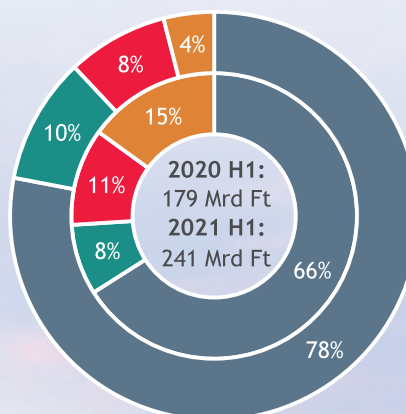


KIHÍVÁSOK A LÁTHATÁRON, INGATLANPIACI ELEMZÉS

Az elmúlt két év eseményei, a COVID-19 hatása ugyan kevésbé rázta meg annyira az ingatlan piacot, mint a 2008-as világválság, azonban minden iparágban jelentős változásokat hozott, amely ezen keresztül az ingatlan piac szinte minden szegmensét érintette. A 2020-as megtorpanást követően a tranzakciók valamint fejlesztések a válságot megelőző időszakhoz képest más-más szegmensre fókuszálva, azonban visszatérni látszanak. A bekövetkezett ingatlanpiaci tranzakciók irányultsága elsősorban az iroda piacra koncentrált.

A COVID-19 hatására bekövetkezett megtorpanást követően 2020 második felére a legtöbb irodában, ha csak részben is, de visszatérnek a munkavállalók.

*Ingatlanpiaci befektetések megoszlása
2020 H1 - 2021 H1*



■ Iroda ■ Logisztika/Ipari
■ Hotel ■ Fejlesztés

Forrás: Colliers



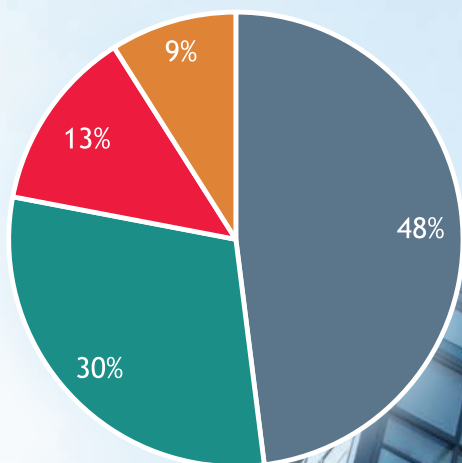
Hosszú távú várakozások szerint az energiahatékony irodai ingatlanok stabil hozamot ígérnek a befektetők számára. 2021-ben a második legnépszerűbb iparággá a logisztikai szektor ingatlanjainak befektetései váltak. Az e-kereskedelem növekvő népszerűségének köszönhetően megnőtt ezen ingatlanok keresete. Egyre több beruházás indul annak érdekében, hogy ki tudja elégíteni a befektetői igényeket. A legnépszerűbb lokációk a fővárosi agglomeráció

környékén, autópálya segítségével könnyen elérhető területek voltak. A hazai jövőbeli beruházások és fejlesztések, valamint tranzakciók jellemzője a globális trendeknek megfelelően az ESG (E-környezeti, S-társadalmi, G-kormányzási) szempontok figyelembevétele. Ez magába foglalja a fenntartható, zöldebb és energiahatékony ingatlan megvalósulását az új, valamint felújított létesítmények esetében is.

ÁTALAKUL AZ IRODA PIAC

Az ingatlan beruházási piac egyik vezető üzletága az iroda piac, ahol a legtöbb tranzakció létrejött az elmúlt időszakban. 2019-ben számos beruházás indult el mind Budapesten, mind a vidéki nagyvárosokban egyaránt. A covid hatására a home office népszerűvé válásával a kereslet megtorpant, azonban hosszú távon az irodák szükségessége már csak szociális okokból sem kérdéses. 2021 második felében egyre több dolgozó tért vissza legalább részben az irodai munkavégzéshez. A beruházások ezen szektorban sem álltak le a vírus időszakban, azonban időtartamuk elhúzódik,

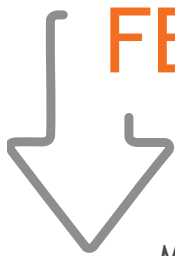
amely későbbi átadásokhoz vezet. A kereslet főként a magas kategóriás „A” minősítésű épületek iránt a legnagyobb. A BRF publikációja alapján 2021 negyedik negyedévében az iroda keresetek 48%-a felújításos ingatlan, 30% új irodát érint.



Ingatlan kereslet alakulása 2021 Q4-ben

- Felújított
- Előbérlet
- Új
- Bővítés

FEJLŐDŐ LOGISZTIKAI PIAC



A COVID-19 időszak nyertese a logisztikai ingatlanok piaca volt Európa szerte, valamint Magyarországon is. A 2020 előtti időszakot a piac stagnálása jellemezte, azonban jelenleg Európában az egyik legnagyobb ütemben fejlődő logisztikai piac a magyar lokáció. A járványügyi intézkedések, lezárások és korlátozások hatására az elektronikus kereskedelem fellendülése a kereskedelmi raktárak terjedését, valamint minél hatékonyabb elérését kívánta. A legtöbb projekt a logisztikai szolgáltatókhoz köthető, emellett a könnyűipari gyártók,

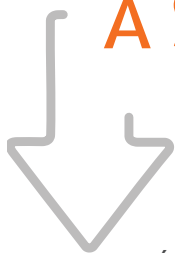
FMCG cégek, valamint kiskereskedők érdeklődése is nőtt. A kereslet növekedése a bérleti díjak emelkedésében is tükröződött az elmúlt időszakban. 2021 végére a kedvező adottságokkal rendelkező Budapest környéki területek kínálata egyre kevesebb, a vásárlóerő azonban még továbbra sem hagyott alább. A beruházásokat az európai szabályozásoknak megfelelő kritériumok, az energiahatékonyság, modernizáció, valamint a zöld működés jellemzi, amely a jövőben is egyre inkább előtérbe kerül.

IPARI INGATLANOK PIACÁNAK FŐBB ADATAI (2021 Q4)

	Logisztikai park	Városi logisztika	Összesen
Új átadás (m ²)	166 350	0	166 350
Állomány (m ²)	2 419 655	314 210	2 733 865
Üres állomány (m ²)	71 490	15 270	86 760
Kihasználtság (%)	3%	4,90%	3,2%
Teljes kereslet (m ²)	234 550	2 925	237 475
Új bérbeadás (m ²)	55 255	1 925	57 180
Előbérlet/BTS (m ²)	116 145	0	116 145
Bővülés (m ²)	630	0	630
Szerződés hosszabbítás (m ²)	62 520	1 000	63 520

FORRÁS: PORTFOLIO

A SZÁLLODA PIAC ÁTSTRUKTURÁLÓDÁSA



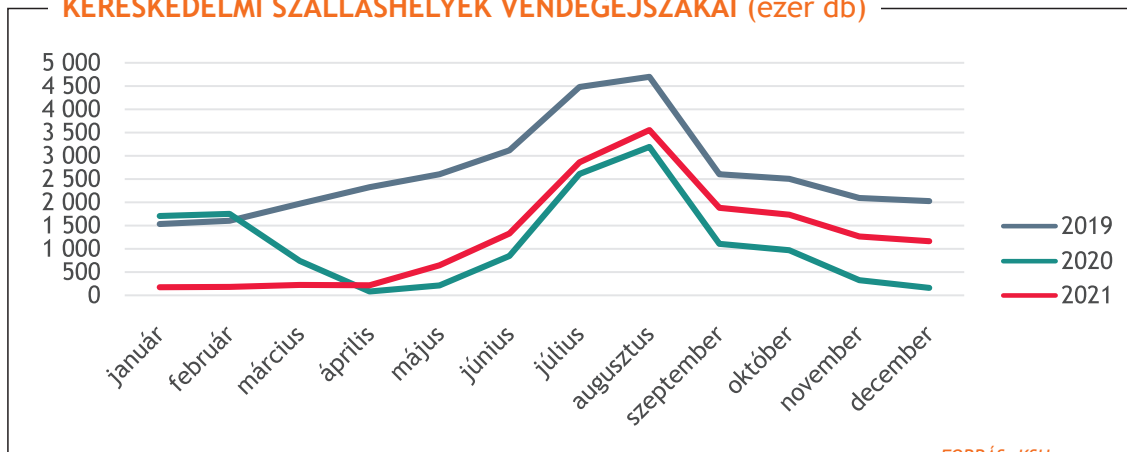
A turizmus és ezzel együtt szálloda piac a 2018-19-es években rekordokat döntött.

A piaci kereslet ezen ingatlanok iránt felélénkült és újabb beruházásokra ösztönözte a befektetőket. A COVID hatása azonban a leggyorsabban és legdrasztikusabban ezen szektorba érkezett meg. A teljes mértékű lezárások a kereslet visszaesését okozták. A legtöbb befektető remélve, hogy a lezárások időszaka gyorsan véget ér, kitarított szálloda

ingatlanjai mellett. Aki tehetett felújításokban kezdett, akár meglévő munkavállalóinak bevonásával.

A 2020-21-es nyári feloldások főként a vidéki szállodák számára kedveztek, a belföldi vendégéjszakák rekordokat döntöttek ezekben az időszakokban Magyarországon. Ezzel szemben a fővárosi szállodákba, ahol a legtöbb vendég külföldi lakos, lassan kezd éledezni a piac. A covid időszakban csupán néhány szálloda tranzakció valósult meg.

KERESKEDELMI SZÁLLÁSHELYEK VENDÉGÉJSZAKÁI (ezer db)



FORRÁS: KSH

A legtöbb, már a 2019-es csúcsidőszak hatására megkezdett beruházás visszamondás helyett lassításra került, hiszen ezek főként hosszabb távú fejlesztések, amelyek elkészülésére várhatóan a turizmus is visszatér a korábbi működésébe.

Az iparág újbóli fellendülése főként a külföldi turisták valamint üzleti jellegű utazások visszatérésétől függ. Ezen szegmens legnagyobb kihívása a jövőben a pályaváltó munkaerő visszanyerése lesz.

REKORD A LAKÓINGATLAN PIACON

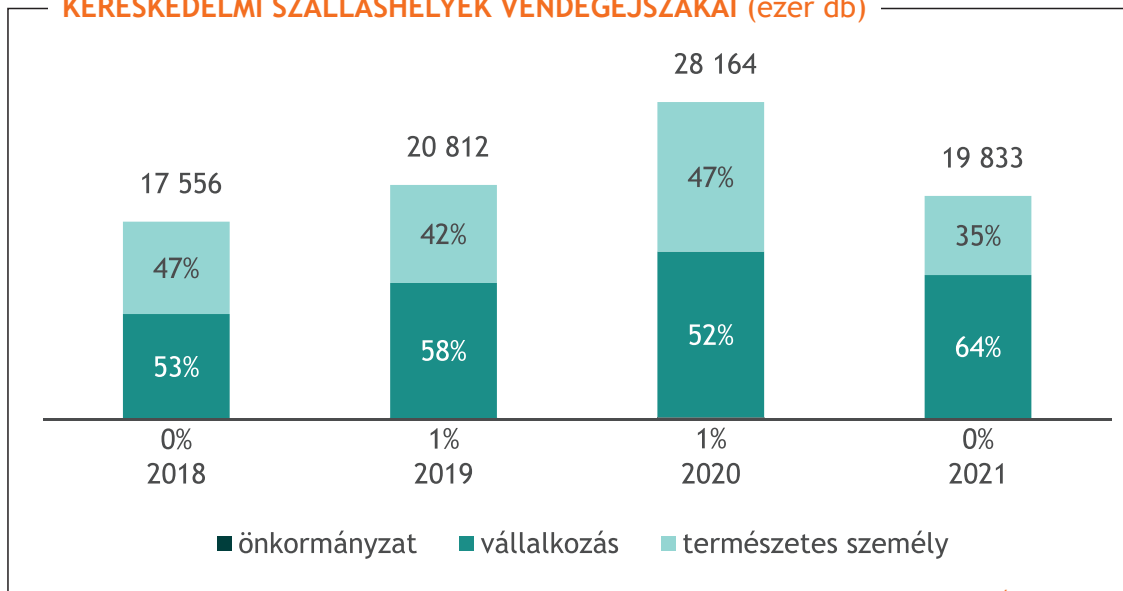


A lakóingatlanok piaca Magyarországon az elmúlt időszakban rekordokat döntött.

Ez nagyrészt köszönhető az otthontámogatási program programnak is, amely hatására a lakások tovább emelkedtek. Ezzel együtt a lakáshitelek száma is megnőtt. A COVID-19 hatására, valamint a kivi-

telezési költségek és építőanyagok árának növekedése miatt 2021-ben lassulás tapasztalható az építések számában, amely már a 2020-as építési engedélyek kiadásának számából is tükröződött. A munkaerőhiány azonban a pályaváltóknak köszönhetően enyhülni tudott ebben az időszakban.

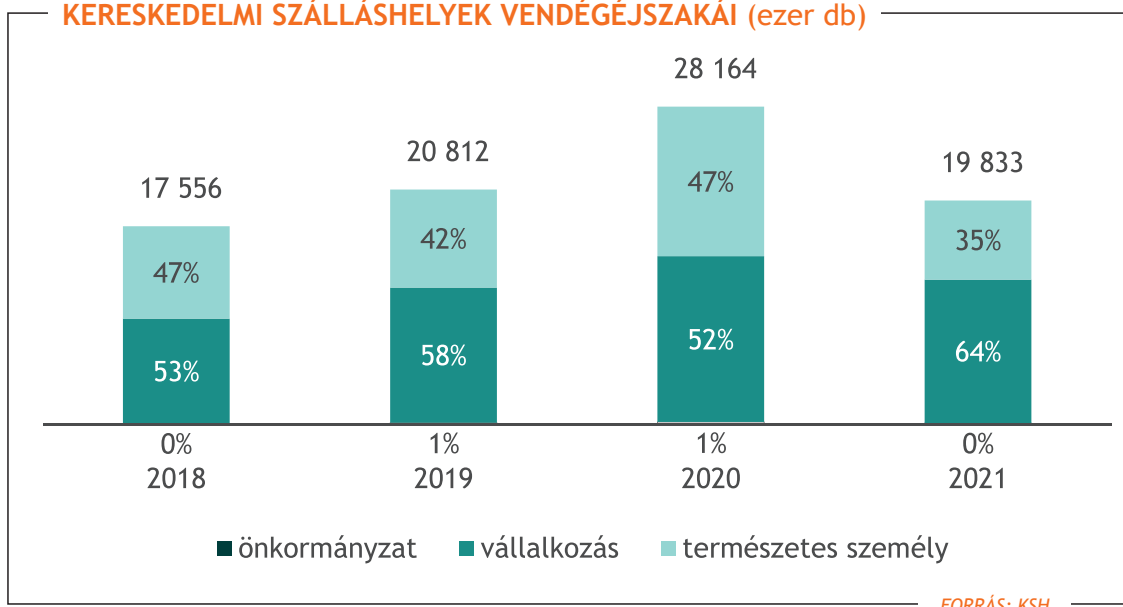
KERESKEDELMI SZÁLLÁSHELYEK VENDÉGÉJSZAKÁI (ezer db)



A 2021-ben bevezetett NHP zöld otthon program elősegíti a fenntartható, új otthonok iránti kereslet növekedését. A kínálat azonban csak lassan tud alkalmazkodni az igényekhez, hiszen a piacot az alapanyag és kapacitás hiány, valamint a drágulás hátráltatja. Az építési engedélyek kiadásának alakulása alapján 2022-ben egy kedvezőbb év várható, amely megközelítheti a 2020-as teljesítményt.

A COVID-19 hatására a piacot általánosságban jellemzi, hogy a lakosság a nagyvárosi lakóhelyek felől a környező agglomeráció felé kezdett orientálódni. A vidéki lakásárak 2020 és 2021 között 18,2%-kal emelkedtek, amely meghaladta a fővárosi 9,1%-os emelkedést.

KERESKEDELMI SZÁLLÁSHELYEK VENDÉGÉJSZAKÁI (ezer db)



ÚJ PIACI TRENDEK ELŐTT A RETAIL PIAC

A kereskedelmi ingatlan piac a korábbi népszerűségével ellentétben az elmúlt években egyre kevésbé volt kelendő mind a fejlesztések, mind a tranzakciók körében.

A COVID-19 további kereslet csökkenést eredményezett, a korlátozások hatására a nagyobb kereskedelmi egységek forgalma visszaesett. Ez azonban a járvány enyhülését követően gyorsan visszaállt a korábbi teljesítményi szintre. A szálloda ipar mellett ezen üzletág reagált legérzékenyebben a COVID-19 hatásokra. A járvány időszakában egyre inkább

népszerűvé vált az e-kereskedelem, azonban hosszú távon a magyar lakosság továbbra is a fizikális kereskedelmi egységeket preferálja.

A piacot a kisebb kereskedelmi ingatlanok újrapozicionálása jellemzi Magyarországon, amely a már meglévő ingatlanok megújításában, technológiai fejlesztésében nyilvánul meg. 2021 szeptemberében 10 év szünetet követően átadásra került Budapesten az Etele Plaza, amely az új piaci trendeknek megfelelően modern technológiai fejlesztéseket alkalmaz működése során.





TOP INGATLAN PIACI TRANZAKCIÓ 2019-2021

Ügylet időpontja	Épület megnevezése	Épület elhelyezkedése	Eladó	Vevő/ Beruházás tulajdonsa	Ingatlan mérete (m ²)	Szoba-szám
IRODA						
2019	Corvin Office	Budapest	AIG	OTP Fund	80 000	
2019	Mill Park	Budapest	Skanska	Erste Fund	36 000	
2019	Infopark B, C, I épületek	Budapest	HGA Capital	Wing	30 200	
2020	GTC Hun Portfolio 6 schemes	Budapest	Lonestar	Optima	150 680	
2020	Goodman Portfolio	Budapest	Goodman	GLP	44 700	
2020	Buda Square & Margit Palace (part of Adventum Buda Portfolio)	Budapest	Aventum	Resolution-Property	34 200	
2021	GreenHeart	Belgrád	GTC	Indotek	122 000	
2021	FortyOne	Belgrád	GTC	Indotek	122 000	
2021	Belgrad Business Center	Belgrád	GTC	Indotek	122 000	
KERESKEDELEM						
2019	Klepierre Retail Portfolio	Budapest; Győr; Miskolc; Székesfehérvár; Nyíregyháza	Klepierre	Indotek	111 700	
2019	Mamut 1+2	Budapest	Lone Star	NEPI Rockcastle	61 300	
2019	Köki	Budapest	RCO	Adventum	58 000	
2020	Target Center	Kecskemét	Erste Fund	Private	23 500	
2020	Pécs Pláza	Pécs		Indotek	15 000	
2020	Alpha Park	Keszthely	Erste Fund	Private	14 200	
LOGISZTIKA						
2019	M7 Portfolio	N/A	M7	CGL	85 000	
2019	Prologis Portfolió		Prologis	MapleTree	76 000	
2019	Aerozone Logistic Park	Vecses	M7	JT Ross	62 000	
2021	Újbuda Technopark,	Budapest	N/A	Local Investor	N/A	
2021	Goodman Gyár	Gyál	Goodman	GLP	47 000	
2021	Budapest East Business Park	Budapest	Weerts	CTP	46 000	
SZÁLLODA						
2019	Gellért Hotel	Budapest	Danubius Hotel	Indotek		234
2019	Hotel Palazzo Zichy	Budapest	Continental Group	EchoPartners AG		80
2019	Hotel Parliament	Budapest	Continental Group	EchoPartners AG		65
2020	Telekom Hotel	Balatonkenese	Magyar Telekom	Tamburmajor Invest Kft	10 000	91
2020	New York Palace New York Residences	Budapest	Varde Partners	Covivo		185
2020	Barcelo Hotel	Budapest	DWS Group & GmbH	HunPrivate		179
2021	Hotel Eger & Park	Eger	Hotel Eger & Park	OPUS Global Nyrt/ Hunguest Hotels	2 400	214
2021	Alpenblick Hotel, Relax Hotel	Murau		BDPST Group		43+91
2021	B&B hotel	Budapest	B&B Hotels	Primonial REIM		214

The background of the page is a photograph of a majestic, snow-capped mountain peak. The sky is filled with soft, orange and pink clouds, suggesting a sunrise or sunset. In the foreground, a small silhouette of a person stands on a rocky outcrop, looking out over a body of water that reflects the mountain and sky. The overall mood is serene and powerful.

**AUDIT
TAX
ADVISORY
ACCOUNTING
LEGAL**

www.bdo.hu

WEILER PÉTER

AZ ÜZLET MŰVÉSZE

DR. ZAVAGYIL
ZOLTÁN

BDO MAGYARORSZÁG
PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS
BEFEKTETÉSI IGAZGATÓJA

ÉNEKES
KRISZTINA



Fotó: Vida-Szűcs István

AMIKOR A TEHETSÉG ÉS A SZORGALOM, A MŰVÉSZET ÉS AZ ÜZLET, KÉZ A KÉZBEN JÁR

„Mi kell ahhoz, hogy valaki sikeressé váljon? Szorgalom. És persze a tehetség is nagyon kell. De szorgalommal simán lehet pótolni.

Dolgozni kell. Tenni a dolgod. Én például nem vagyok képes elviselni, hogy valami befejezetlen maradjon.

Van, aminek meg kell történnie. Nem maradhat félben. Olyan elő sem fordulhat, hogy eltervezünk valamit és az nem valósul meg.”

Weiler Péter. Cégvezető, festőművész, a hazai performance neves képviselője. Sok helyen, sokféle információt olvashatunk róla. Mondhatnánk, hogy egy a mai sikeres üzletemberek közül. De mégis, ott van az a kettős-

ség, ami körül-lengi az egész életét. Egyszerre van meg benne az érzékeny, örök gyermek, a művész és a sikeres

üzletember. Minden csodát megoszt a művein keresztül, és üzletemberként is a leginkább az fogja meg, hogy segítse az emberek egymásra találását. Néha öntörvényű, de mégis mindig megtalálja a határt, hogy önmagát

kifejezve adjon, és soha ne vegyen el. Ugyanúgy a legjobbat akarja a műveit néző, vagy olvasó embereknek, mint a cégeibe bizalmat helyező kollégáknak, befektetőknek, felhasználóknak.

”
„AKI ECSETÉVEL
SZEBBÉ VARÁZSOLJA
A VILÁGOT”
”

Szereti, amit csinál és úgy tűnik, azok közé a szerencsés emberek közé tartozik, akik gyermekkoruk óta tudják, mit akar-

nak elérni és véghez is tudják ezt vinni. Tehetség, kitartás, szorgalom, empátia. Mindennek pedig megvan az eredménye. Egy töretlen pálya, egy kiegyensúlyozott, boldog ember, aki ecsetével szebbé varázsolja a világot.

PONTOSAN ÉRKEZIK, ÉS AZ IRODÁJÁBAN A HANGULAT UGYANOLYAN NYUGODT ÉS KELLEMES MARAD AZ ÉRKEZÉSE UTÁN, MINT ELŐTTE VOLT. SEMMI „ÚRISTEN, MEGJÖTT A FŐNÖK!” HANGULAT. ÉS AHOGY ELKEZD MESÉLNI AZ ÉLETÉRŐL, VILÁGOSSÁ VÁLIK, HOGY MIÉRT NINCS JELEN A STRESSZ A KÖRNYEZETÉBEN. WEILER PÉTER EGYSZERRE ALKOTÓ MŰVÉSZ ÉS KÖKEMÉNY ÜZLETEMBER. ÖSZTÖNÖS ÉS TUDATOS. DE VAJON MI A TITKA, HOGY AMIHEZ NYÚL, AZ ARANNYÁ VÁLTOZIK, DE ŐT MÉGSEM RAGADTA MAGÁVAL A PÉNZ SOKSZOR EMBERTELEN VILÁGA?

↳ KIK INSPIRÁLTAK ABBAN, HOGY FESTŐVÉ VÁLJ?

A legnagyobb hatással a szüleim voltak rám. Teremtő embereknek láttam Őket. Építésként ötvözték a művészi alkotást a praktikummal. Ez pedig már egészen kicsi koromban felkeltette az érdeklődésemet. Így én képregények helyett építészeti és művészeti albumokat lapozgattam, Superman helyett pedig Chagall, Picasso és Dali voltak a hőseim.



Szerencsém volt, mert bár a 80-as években jártam gimnáziumba, sikerült egy nagyon haladó szellemű, kéttannyelvű iskolát találnunk, ahol amellet, hogy nagyon jól megtanítottak minket angolul, engedték, hogy színesek legyünk egy nagyon szürke világban. A szünetekben performanszokat tartottunk, amelyek annyira megtetszettek, hogy három barátommal együtt megalapítottuk az Avantgard négyesöget. Persze ez a fajta önkifejezés akkor leginkább a csajozásról és a bulikról szólt, de jó alap volt a korlátok nélküli gondolkodáshoz.

Az írás, mint az alkotás másik formája, nekem szintén a képekről szól, akár a festészet. Amikor írok, megjelenik egy jelenet a fejemben. Csak nem lefestem, hanem leírom, amit érzek, látok.

↳ MINDEN EGY TV MŰSORRAL ÉS EGY POSTÁN VISSZAJÖVŐ CSOMAGGAL KEZDŐDÖTT?

Tulajdonképpen mondhatjuk, hogy igen. Azokban az időkben összesen három TV csatorna volt és az egész ország azt nézte. Ha oda bekerültél, mindenki rólad beszélt. Volt egy műsor, a Friderikusz Show, ahol tehetségeket is bemutatnak. Én készítettem egy albumot magamról és Pécsről, ezt küldtem el Friderikusz Sándornak.

Fotó: Vida-Szűcs István

Először visszajött a csomag, ismeretlen címzett felirattal, de nem adtam fel. Újra elküldtem egy másik címre, és pár nappal később Friderikusz üzenete fogadott a rögzítőkön. Leírhatatlan, amit akkor éreztem! Manapság esélye sem lenne egy festőnek bekerülni egy showmú sorba. De ő úgy beszélgetett a festészetről, hogy mindenki felkapta rá a fejét. A kapcsolatunk Friderikusz Sándorral a műsor után is megmaradt. Tolmácsként és sajtóügynökként kezdtem el dolgozni mellette.

AZ ELSŐK KÖZÖTT VOLTÁL, AKIK MAGYARORSZÁGON MEGLÁTTÁK A LEHETŐSÉGET AZ INTERNET VILÁGÁBAN.

Friderikusz volt a kulcs ebben is. Elmondtam neki, hogy szeretném internetes felületre vinni a műsorát és elég bátor volt hozzá, hogy belevágjunk. Ez volt az az időszak, amikor a netről szinte semmit sem lehetett tudni. Amit láttunk belőle, azt általában különböző nyomtatott kiadványokból ismerhettük meg. San Franciscoban volt egy netes műsor, amolyan korai Big Brother. Pár fiatal beköltözött egy házba, és követni lehetett a mindennapjaikat. Ebből jött az ötlet, a Friderikusz Online, amelynek 1998-tól lettem a főszerkesztője. Hirtelen megoszlott a figyelem a TV műsor és a honlap között. Olyan óriási nevekkel csinálhattam riportokat, mint például Cindy Crawford. Azután megszűnt a műsor. De az internetben rejltő lehetőségek ezután sem hagytak nyugodni. Sorra jöttek a projektek, az Origo, majd az első online könyvruház, a mai lira.hu elődje. Ez volt az internet magyarországi hőskora. Nagyon sok, ma is sikeres cég akkor indult. Igazán izgalmas időszak volt ez.

HOGY KÖTÖTTÉL KI A NETES TÁRSKERESÉS MELLETT?

2000-ben Kieselbach Tamás műkereskedővel, Geszti Péterrel és Jaksity Györggyel, Streitmann Norberttel és Borda Gáborral megalapítottuk a Habostorta.hu-t. Egy ilyen csapattal a siker borítékolható volt.

Ekkor még teljesen más volt az internetes hirdetési piac. Sokkal kevesebb szereplő volt és sokkal több pénz jutott egy-egy kampányra, mint manapság.

Az igazi áttörést a Randivonal megvásárlása jelentette. Óriási szerencsénk volt, és akkor még nem is sejtettük, hogy mekkora kincs került a kezünkbe.

A RANDIVONAL SIKERE FELKELTETTE EGY NAGY NEMZETKÖZI CÉG FIGYELMÉT IS. A SZAKMAI BEFEKTETŐ BE-LÉPÉSÉVEL HOGYAN ALAKULT CÉG TOVÁBBI SORSA?

2006-ban a régi csapat eladta a részvényeit, és többségi részese-dést vásárolt a cégben a Holtzbrinck Networks. Én nem adtam el a részvényeimet. Ügyvezetőként és tulajdonosként folytattam tovább a munkát. Az, hogy egy nemzetközi cég vett minket a szárnyai alá, óriási előnyt jelentett, hiszen elsőkézből tudhat-tuk meg a különböző trendeket.

KÖZEL 10 ÉV KÖZÖS MŰKÖD-TETÉS UTÁN A NÉMET TÖBB-SÉGI TULAJDONOS KISZÁLLT A CÉGBŐL, ÉS BEFEKTETŐKÉNT TÖBB-SÉGI TULAJDONT SZER-ZETT A GRAN PRIVATE EQU-ITY ZRT. HOGYAN ÉLTED MEG EZT AZ IDŐSZAKOT?

A pénzügyi befektető megjelenésével egy intenzív szakmai munka vette kezdetét.

Üzleti racionalitásra volt szükség. 2014-ben a befektető külön céget alapítva létrehozta Dating Central Europe Zrt-t, amely Magyarország legnagyobb online társskereső csoportja lett. Ekkor profiltisztítás vette kezdetét, az internetes kereskedelmi üzletág kikerült a cégből, a fókusz a társkeresésre helyeződött. A nyereséget a további növekedés elérése végett visszaforgattuk, amelynek eredményeként az árbevétel közel 4 év alatt megduplázódott. Innentől egy igazi szuper sikertörténet veszi kezdetét, amelyet később a befektetői piac is visszaigazolt.

↳ A PÉNZÜGYI BEFEKTETŐ SZÍNRELÉPÉSÉVEL, AZ ÜZLETFEJLESZTÉS EREDMÉNYEKÉNT A CÉG DRASZTIKUS NÖVEKEDÉSNEK INDUL. A RANDIVONAL MELLETT TOVÁBBI TÁRSKERESŐ BRANDEK KERÜLTEK BEVEZETÉSRE. (SZEXRANDI.HU, VISZONY.HU, PUNCS.HU, STB.) HOGYAN JÖTT A TEMATIKUS TÁRSKERESŐK ÖTLETE?




A Randivonal az egyetlen magyar netes társskereső volt. Mindenki ide regisztrált, aki kapcsolatot akart. Akármilyen kapcsolatról is beszélünk. Így hát meg kellett teremteni a társskereső torta különböző szeleteit, mint a Szexrandi, vagy a Puncs, hogy a Randivonal felhasználóit ne lepják el azok, akik nem feltétlenül az életre szóló szerelmet keresik. A társskereső torta szeletei, vagyis a tematikus oldalak plusz a Randivonal, adják ki az egészet.

↳ MILYEN FOGADTATÁSA VOLT A PUNCS.HU-NAK?

A jogszabályi hátterek teljesen tiszták voltak, különben bele sem vágtunk volna. A reklámszakma is egyértelműen mellettünk állt. De a közvéleményt kikészítettük vele. Az, hogy ugyanazon az óriásplakáton, ahol korábban mosóport hirdették, most a Puncs.hu hirdette, hogy a szép csajok menő pasikkal járnak, ez sok volt. Megosztó terméknek bizonyult. Azonban sokkal nagyobb volt rá az igény, mint azt valaha hittük volna. Így a Puncs.hu továbbra is működik, de nem reklámozzuk óriásplakáton. Tiszteletben tartjuk az emberek véleményét.

A világunka rendszerváltozás óta egyre inkább pénz központú, ami nyilván a kapitalizmus egyik velejárója. Az anyagi javak, a csillogás, most mindennél előrébb valók. A social media a kivagyiságnak a melegágya, mindenki a legjobb képet akarja magáról sugározni. Nem elég a nyaralás, az a legjobb nyaralás kell legyen, és onnan is olyan fotókat kell posztolni, amire sok like-ot adnak a követők. Like-ok, a követők száma és a pénz lassan egyforma értékű valuta. Ebben a világban a puncs.hu csak annyi újdonságot hozott, hogy ezt a trendet leképezte a társkeresés nyelvére.


 **2019-BEN ÚJABB TULAJDONOSVÁLTÁS TÖRTÉNT. AZ OSZTRÁK RUSSMEDIA INTERNATIONAL MEGVÁSÁROLTA A GRAN PRIVATE EQUITY ZRT. TÖBBSÉGI TULAJDONRÉSZÉT. MIT GONDOLSZ A TULAJDONOSVÁLTÁSI FOLYAMATOKRÓL?**

Ez mindig nehéz. Olyan, mint amikor használt autót veszel. Az elején folyton csak a zajokra figyelsz. Hogy vajon ez normális? Biztos, hogy olyan jó, mint amilyennek gondoltad? Aztán telik az idő, és szép lassan megnyugszol. Elkezdesz bízni magadban, a döntésedben, a cégben. Ráadásul olyan társakat kaphatsz, akikkel kiegészítitek egymást.

Ez történt most is. A Russmedia egy nagy múltú osztrák tulajdonú családi cég. Európában több országban jelen vannak, így jelentős piaci részesedéssel bírnak Németországban, Franciaországban és Romániában is. Egy olyan szakmai befektető érkezett hozzánk, aki a további növekedésünk elősegítése érdekében szakmailag és anyagilag is jelentős támogatást tud nekünk nyújtani. Célunk, nemzetközi környezetben további "üzleti lábak" építése.

 **MIÉRT ÓRIÁSI ÜZLET A NETES TÁRSKERESÉS?**

Mert az emberek keresik a szerelmet, a boldogságot, és ezért hajlandóak pénzt is fizetni. Ráadásul a kapcsolat komolyságának záloga, hogy valaki anyagi áldozatot is hoz a lehetőségért. A mai világban nagyon nehéz, sőt, szinte lehetetlen hagyományos módon ismerkedni. Ide nagyon egyszerű regisztrálni, mindenki tudja, mit keres a másik és nem kell várni. Pár óra alatt már randit lehet megbeszélni. Az üzleti rész pedig nagyon egyszerű sémán nyugszik. Kis összegeket utalnak el előre. Semmi késedelmes fizetés, semmi behajtás.

 **2021-BEN TOVÁBB BŐVÜLTETEK, A MÖTESPLATSEN, VAGYIS A TALÁLKOZÓHELY NEVŰ, SVÉDORSZÁGBAN ÉS NORVÉGIÁBAN MÁR 15 ÉVE MŰKÖDŐ TÁRSKERESŐ OLDAL FELVÁSÁRLÁSÁVAL. EZÁLTAL AZ EURÓPAI TÁRSKERESŐ PIACON TELJES PORTFÓLIÓTOKKAL MÁR 6 ORSZÁGBAN VAGYTOK JELEN. MILYEN NÉPSZERŰSÉGNEK ÖRVENDENEK EZEK AZ OLDALAK A MAGYAR OLDALAK LÁTOGATOTTSÁGÁVAL SZEMBEN?**

Amikor elkezdtek építeni a magyar társkereső piacot, lassan 22 évvel ez előtt, akkor a lokális szolgáltatásokra helyeztük a hangsúlyt. Ahogy a globális brandek bejöttek és megerősödtek, úgy minden országban hasonló helyzetbe kerültek a lokális társkeresők. A stratégiánk az volt, hogy azokat a lokális hősöket, akik életben tudtak maradni az amerikai túlerővel szemben, megkerestük, hogy tudnának-e velünk együttműködni. Így akadtunk rá erre a társkeresőre is, akik akkor alakultak, mint mi, a méretük pedig körülbelül háromszorosa a miénknek. Hasonló stáb, hasonló célkitűzések, de mi több profitot tudtunk elérni, így úgy éreztük, vége tudunk mi is valami újat mutatni innen, Kelet-Európából. Hosszas tárgyalások után megvásároltuk a svéd céget, melynek én lettem az ügyvezetője, amely számomra igazán izgalmas kihívás.

Ha hasonló problémákkal küzdő, sikeres cégek összekapcsolódnak, az azért jó, mert tapasztalatot és tudást tudunk cserélni. Ez egy nagy svéd-norvég brand, így egy nagyon komoly érték került a kezünkbe, és igyekszünk ehhez minden tudásunkkal hozzáadni. Maga a cég központja egy kis svéd város, Varberg, ahonnan a svéd iwiv is elindult, sok tehetséges fiatallal. Még a folyamat elején járunk, de nagyok a reményeink.



NÉVJEGY:

WEILER PÉTER

Dating Central Europe Zrt.
vezérigazgató, kisebbségi tulajdonos

ÉLETKOR:

48 éves

CSALÁDI ÁLLAPOT:

Nős, 2 gyermek apja

ISKOLAI VÉGZETTSÉG:

IBS - BA in business / Art
Institute of Philadelphia
AA

School of Visual Arts New
York - Master of Fine Arts

KEDVENCEK

FILM:

All that Jazz

KÖNYV:

Zabhegyező, Mester és
Margarita

ZENE:

Beatlestől a technoig

HOBBY:

vitórlázás

IDÉZET:

The difference between
false memories and true
ones is the same as for
jewels: It is always the
false ones that look the
most real, the most
brilliant.



**SZERINTED MI A SIKERETEK
TITKA? MI KELL AHHOZ, HOGY
VALAKI SIKERESSÉ VÁLJON?**

Szorgalom. Ez a legfontosabb. Persze a tehetség is nagyon kell, de szorgalommal simán lehet pótolni. Dolgozni kell. Tenni a dolgod. Én például nem vagyok képes elviselni, hogy valami befejezetlen maradjon. Van, aminek meg kell történnie. Nem maradhat félben. Olyan elő sem fordulhat, hogy eltervezünk valamit és az nem valósul meg. Nálam fontos, hogy a valóság és az álom megfelelő arányban legyen jelen a munkámban. Soha nem engedném el a racionalitást. Az túl veszélyes, ha üzletről van szó. Vannak vízióim, de szerencsére minden mérhető, így hamar kiderül, jó ötlet, vagy sem.



**INKÁBB MŰVÉSZNEK ÉRZED
MAGAD, VAGY ÜZLETEMBER-
NEK?**


Nekem a művészet és az üzlet összefonódik. Egy műalkotás lehet, hogy csak a jelentésén vagy a szépségén keresztül, egy cég pedig a céljain keresztül gyakorol hatást a társadalomra.

Én elsősorban művésznek tartom magam, aki sok mindent csinál. Ugyanakkor cégvezető is vagyok - a jó gazda gondosságával - a befektetői elvárásoknak is meg kell, hogy feleljek.



**VÉGEZETÜL, HOGY LÁTOD A
KÖVETKEZŐ 10 ÉVED?**

Szeretem ezt az életet. És szeretném még sok-sok éven át megvalósítani az álmaimat és segíteni az embereknek megtalálni a szerelmet.



**NYITOTT, TEREMTŐ
GONDOLKODÁS,
SZORGALOM, TEHETSÉG,
EGY JÓ CSAPAT ÉS A
MEGÚJULÁS KÉPESSÉGE.
EZ AZ ÜZLET MŰVÉSZI
SZINTEN.**

**„AZ EMBERBEN
OTT REJLIK AZ
EGÉSZ VILÁG,
S HA TUDOD,
HOGYAN
SZEMLÉLD ÉS
HOGYAN TANULJ
BELŐLE, A KAPU
ELŐTTED, A
KULCS PEDIG A
KEZEDBEN.”**

**JIDDU
KRISHNAMURTI**

MINDEN AZ ÁRNÖVEKEDÉS IRÁNYÁBA HAT AZ INGATLANPIACON

AZONBAN NEM MINDEGY, MIBE FEKTETÜNK



RAJNAI GÁBOR

A BDO MAGYARORSZÁG
PÉNZÜGYI TANÁCSADÁSI
ÜZLETÁG INGATLAN ÉS
HOTEL DIVÍZIÓJÁNAK
SZAKMAI VEZETŐJE

Jelen pillanatban minden piaci hatás az ingatlanok, különösen a használt lakóingatlanok árának további emelkedését prognosztizálja, miközben a forgalomra a visszafogott volumen lesz jellemző, az új építésű lakásprojektek számának csökkenése mellett.

A honi kisebb- és magánbefektetők számára az ingatlan, mint befektetési forma évtizedek óta népszerű, és a piac eddig igazolta is a várakozásokat. Az elmúlt 30 év statisztikai elemzése révén arra juthatunk, hogy a lakóingatlan-befektetés az inflációt meghaladó hozamot produkált. Továbbra is jelentős a kereslet ezen a területen, egy jó adottságú tétel akár napok alatt gazdát cserélhet, és sem a trendben, sem az árak emelkedésében nem várható megtorpanás. A korábban jóslott tetőzés egyhamar nem várható.

A gazdasági környezetet vizsgálva azt látjuk, hogy a kivitelezési költségek tovább nőnek, akár új építésről, akár felújításról van szó. Oroszország és Ukrajna háborúja azt is jelenti, hogy két jelentős építőanyag-exportőr nem tud szállítani a piacokra.

Ez nemcsak a faanyagokra, hanem az acéltermékekre és másokra is hatással van. Az építőipari termékek jelentős energiainputtal rendelkeznek, az elszabadult energiaárak pedig már ma is drámai áremelkedéseket okoznak. A folyamat következményeit még nem is látjuk teljes egészében, mindeközben az építőiparon továbbra is keresleti nyomás van.

Az új építésű lakóingatlanok piacán mégis visszaesés várható, mert a kedvezményes hitelek „kiárazódásával” csökkenni fog az építési kedv. A befektetők visszafogottabban kezdenek új, nagy lakásprojektekbe, a meglévő vagy mégis elinduló projektek pedig szűkülő kínálat mellett, magasabb kivitelezési költségeken valósulnak majd meg. Ez a folyamat közép-távon tovább fogja emelni a használt lakások árát, de ennek mértéke egyelőre szintén nem látható.

Keresleti oldalon a magas kamatkörnyezet nagyon megdrágítja a finanszírozási költségeket is, ezért előtérbe fognak kerülni a nagyobb tőkeerejű, készpénzes fejlesztők és vásárlók.

Tehát amíg a háború tart, addig az ellátási láncok sérülése, megszakadása miatt emelkedhetnek az árak, ha pedig véget ér a konfliktus, a helyreállítás, újjáépítés generál majd hatalmas keresletet, elszívó erőt nemcsak az építőanyagokra, de a munkaerőre is. A háború kitörése előtt az EU munkaerő piacán jelentős mennyiségben volt jelen az ukrán munkaerő, és ezek az emberek meghatározó részben az építőiparban tevékenykedtek. Nem tudjuk, hogy a konfliktus végén ők hol és hogyan vállalnak majd munkát. A háború végkimenetelétől függően az ukrán munkavállalók tömegesen hazatérhetnek, de fokozódhat is a külföldi munkavállalási kedv, tehát a kérdésekre válaszok nincsenek, csak talányok.

A pillanatnyi hazai keresletet növeli az Ukrajnából menekültek lakhatási igénye is. Egyelőre nem látszik, hogy mikor, milyen feltételekkel tudnak visszatérni az otthonaikba, és sokaknak egy ideig nem is lesz hova visszatérni. Az első sokk után sokuknak lesz fizetőképes igénye arra, hogy a befogadó országokban, így hazánkban is lakást béreljenek, néhányan talán vásároljanak is.

A forint gyengülése emellett a külföldi lakóingatlan-befektetéseknek is lendületet, támaszt adhat.

Azért elsősorban ezeknek, mert a nem lakáscélú ingatlanok árazása eddig is euróalapú volt.

Pénzügyi szempontból az infláció és a jelenlegi, negatív reálkamatok is az ingatlanok felé terelik a befektetőket, az árak tehát minden jel szerint csak növekedni fognak, de ez a forgalom volumenére nem feltétlenül igaz. A fentiek fényében az eladóknak a kivárás, tartás áll érdekükben ahelyett, hogy nyomott áron értékesítenének.

A magán- vagy kisbefektetőknél gyakorlat, hogy a megvásárolt ingatlant bérlakásként hasznosítják. Ők egyértelműen akkor járnak a legjobban, ha külső kerületben, kis, olcsó lakásokat vesznek. Az elérhető bérleti díjak különbözete ugyanis nem tükrözi a drága környéken lévő, nagyobb lakások vételi felárát, tehát a hasznosítás során egy lakásvásárlásba fektetett pénzegység az olcsó lakásoknál többet hoz.

Mivel tehát minden piaci tényező egy irányba hat, a lakóingatlanok érdemi drágulása a legvalószínűbb trend az elkövetkező időszakra, szűkülő kínálat mellett, ezért aki vásárlásban gondolkodik, minél hamarabb tegye.

NFT,

A LEGJOBB ÚJ BEFEKTETÉS VAGY BUBORÉK?



Melyik az a nem kézzel fogható (digitális) termék, ami több, mint 2 milliárd forintba kerül? Örültség vagy a jövő befektetése? Létrejött egy új „Vadnyugat”? A befektetésen kívül milyen hasznos, mindennapi területen fogják használni az NFT-t?

ORBÓK ILONA

a BDO Magyarország Adótanácsadási üzletágának ügyvezetője

Az elmúlt év pénzügyi sajtója felfedezte magának a korábban is létező, de szinte ismeretlen feltörekvőcsillagot: a non-fungible token vagy népszerű rövidítése szerint az NFT-t. A hazai szaksajtóban annyira új a fogalom, hogy még elfogadott, egységes magyar neve sincs - legtöbbször nem helyettesíthető tokennek vagy nem helyettesíthető érmének esetleg zsetonnak hívják, de sokan itthon is az egyszerűség kedvéért NFT-nek nevezik.

A szokatlan és körülményes név az eszköz megkülönböztető tulajdonságára utal: a kriptovilág más tokenjeivel, érméivel szemben, az NFT egyedi, nem helyettesíthető, nem becserélhető érme.

Míg a bitcoin vagy bármilyen más bankjegy mindenkor behelyettesíthető egy másik hasonló bankjeggyel (pl. az egyik ezer forintos bankjegy bármely másik ezer forintos bankjeggyel), az adott NFT-ből egyetlen egy van és semelyik más NFT-vel nem helyettesíthető. Sokáig az NFT egy megbonthatatlan egység volt, semmivel nem osztható, nem volt töredék értéke, ellentétben mondjuk a bitcoin-nal (vagy más kriptovalutával), ahol már ismerjük a SAT-ot, ami egy bitcoin százmilliomod része. Az tette lehetővé a bitcoin hatalmas felfutását, hogy a tőzsdén a kisbefektetők akár töredék bitcoinokat is vásárolhattak.

Az NFT piacon mostanában jelent meg a fraction, ami azt jelenti, hogy egy nagyértékű NFT-nek megvásárolható egy kisebb része, bizonyos hányada is. Ez azonban még nem terjedt el, nagyon kezdeti fázisban van. Ebből adódóan nincs és nem is lehetséges az érme egységes árfolyama, minden egyes NFT annyit ér, amennyiért értékesíteni lehet az elsődleges vagy másodlagos piacon.



Valójában mi is az a rejtélyes NFT?

Az NFT a blokkláncon tárolt, egy eredetileg digitális eszköz tulajdonjogának igazolására szolgáló virtuális okmány. Az NFT megjelenését az tette lehetővé, hogy az Ethereum nevű, nyílt forráskódon alapuló hálózaton bevezették az örökölhető ún. „okos szerződéseket”, melyek révén követhetővé és átruházhatóvá vált a digitális és később már bizonyos fizikai tárgyak, eszközök tulajdonjoga is. A blokkláncon tárolják ezeket a tulajdonjogi igazolásokat. Emiatt az érintett személyek és vállalatok a föld bármely pontján megbízható igazolást szerezhetnek az adott eszköz tulajdonjogáról. Ez elemi feltétele annak, hogy az NFT-kkel történő kereskedés elindulhasson. Nem csak hogy elindult ez a kereskedés, hanem 2021-ben megkötötték az eddigi legnagyobb értékű szerződés Beepie egyik digitális alkotá-

sáról, amiért a boldog új tulajdonos 69 millió amerikai dollárt volt hajlandó kifizetni. Ez valóban kiemelkedő csúcs, de ma már nem ritka a pár millió dolláros értékű NFT-ügylet. Ezek a nagy összegű adás-vételek első sorban a digitális képzőművészet területén tapasztalhatók, de az NFT a digitális tér szinte minden területén jelen van.

A kezdetek a 2010-es évek közepére nyúlnak vissza, a blokklánc technológia akkori felfutása hozta létre az Ethereum digitális szoftverplatformot, amely számítógépes kódok tárolására szolgál és ahol az első NFT-k megjelentek. Az Ethereum ma is a fő háttere az NFT-nek, a kereskedés is első sorban itt zajlik, de azóta már több blokkláncon is elérhetők az érmék. A nagy ugrás 2017-ben következett be, amikor az Ethereumon megjelent a kanadai DapperLabs által kifejlesztett és rövid idő alatt hihetetlenül népszerűvé váló CryptoKitties, azaz



virtuális Kitty macskák nevű termék. Mindegyik egyedi volt és az Ethereum kriptovalútája, az ether révén lehetett megvásárolni őket. Valóságos „örület” alakult ki a megvehető, táplálható és eladható Kitty macskák körül.



A divathullám csúcsán 2018-ban a legdrágább virtuális Kitty macska 140 ezer dollárért kelt el. Innen már megjósolható volt az NFT piaci felfutása és jövője.

Természetesen ezt követően az NFT hamarosan megjelent a videojátékok világában is, ahol a játékokhoz szükséges tárgyakat, eszközök tulajdonjogát lehetett megvásárolni, de jelen van a modern zenében, filmművészetben is. Gyakorlatilag minden lehet NFT, amiről digitális tulajdonjogi igazolást lehet kiállítani. Még fizikai tárgyak is, amennyiben digitálisan feldolgozható egyedi megkülönböztető jellel rendelkeznek: például egy személygépkocsi alvázszáma vagy egy ingatlan helyrajzi száma. Mindezekről készül egy NFT, amely a tulajdonjogot igazolja. Van olyan amerikai kosárlabda klub, amelyik a törzstagok igazolványát már NFT formátumban adja ki.



Az NFT sajátos hasznosítása a pénzügyi szolgáltatói szektorban

Ebből már érthető, hogy nem csak a gyűjtők és a különleges hóbortok kedvelői fordultak az érme felé, hanem felkeltette a pénzügyi szolgáltató szektor figyelmét is. Ezt a technológiát kiválóan hasznosítják a háttér irodában (back office), az üzleti támogatói funkciók során, amikor szükség van arra hogy alaposan megvizsgálják az ügyfél személyazonosságának valóságát.

Az évek során nagyon kevés változás történt a KYC (KnowYourCustomer - Ismerd meg az ügyfeledet) folyamat és az új ügyfél befogadása terén, különösen igaz ez a pénzügy szektorra. A 2007-es Pénzmosási Rende-



let bevezetése óta az Egyesült Királyság főleg arra koncentrált, hogy korlátozza a pénzmosás lehetőségét és kiszűrje a szervezett bűnözést. A 2017-es újabb jogszabály és annak számos módosítása már megkívánta azt is, hogy mélyreható vizsgálattal azonosítsák az ügyfél üzleti vállalkozásának végső haszonhúzó tulajdonosát és az ügyfél pénzügyi hátterének eredetét.

Az NFT elméletileg rendelkezik mindazokkal a tulajdonságokkal, amelyek lehetővé teszik ennek a bonyolult igazolási és azonosítási eljárásnak az újratervezését. A blokkláncon őrzött adatok megváltoztathatatlan jellege miatt a pénzügyi szolgáltató szektor elméletben kifejleszthet olyan megoldásokat, amelyek referenciaként szolgálhatnak minden résztvevő számára és ezáltal feleslegessé teszik a KYC folyamatnak a személyazonosság vizsgálatára és azonosítására vonatkozó részét.

Fontos megjegyezni, hogy a blokkláncon csak a nyilvános igazolást kell tárolni és a magánjellegű azonosító információk bizalmas volta továbbra is megőrizhető. Az NFT-k alkalmazása eredményesen akadályozhatja a pénzmosás elleni szabályok kikerülését és nagyon megbízható eszköz a személyazonosság ellenőrzése során. Éveken át az egyéni ügyfelek azonosítása és a vállalati ügyfelek végső haszonhúzó tulajdonosának a megállapítása volt az ügyfél átvilágítás legfőbb célja. Ez az ügyféllenőrzés teljes vizsgálatot követelt az adott személlyel kapcsolatban, ami kiterjedt arra is, hogy az illető nem bűnöző-e, valamint az üzleti vállalkozásának szándékolt céljára és természetére és számlájának várható aktivitására. Az internet fejlődése és a fintech szektor megjelenése lehetővé tette a bűnözők számára azt, hogy csalárd módon nyissanak számlákat, kimossák a bűnözésből származó pénzt és megnehezítették a pénzintézetek számára a pénz eredetének és az ügyfél személyazonosság ellenőrzését.

A kriptovaluták megjelenése jelentősen megkönnyítette a bűnözők számára, hogy törvénytelen adásvételeket bonyolítsanak le a sötét weben (dark web) és pénzmosási műveleteket hajtsanak végre. A digitális igazoló okmányok segítségével, amelyek nem manipulálhatók a blokkláncon természete miatt, a pénzintézetek nyugodtak lehetnek a pénzek eredetét és tulajdonosát illetően, mivel ezek visszakövethetők egy olyan személyig, akinek a személyazonossága ellenőrzött.

Ahhoz, hogy mindez megvalósuljon, azaz a blokkláncon őrzött NFT-n alapuló ellenőrzési rendszer bevezetéséhez egy széleskörű együttműködésre van szükség a pénzügyi szektoron belül:

ennek a technológiának a használata nem kívánja meg, hogy az üzleti infrastruktúra egészét egységesítsék, amitől a pénzügyi intézetek érthető módon idegenkednek.



Kritikus hangok

Természetesen nem mindenki lelkes híve az NFT-üzletágnak. A környezetvédők különösen kritikusak az NFT-vel szemben, de ez nem csoda, hiszen ők az ugyancsak blokkláncon alapuló kriptovalutákat is elutasítják. Bírálatuk első sorban a kriptovaluták és NFT-k előállításának magas ökológiai lábnyomának elutasításán alapul, de a termék spekulá-

ciós jellegét és magas volatilitását is kritizálják.

A jogászok egy másik problémára hívják fel a figyelmet. Arra figyelmeztetnek, hogy az NFT világa egy jogi értelemben ingoványos, nem kellő mértékben szabályozott terület, ahol a vevő és eladó egyaránt kiszolgáltatott helyzetben van. Egyikük úgy jellemezte ezt a területet, hogy ez a modern pénzügyi világ „Vadnyugata”, ahol sok a kalandor és kevés a seriff. Valóban a jogi szabályozás gyenge és bizonytalan, a virtuális tulajdonjog nem azonos a copyright-tal, bár egy a blokkláncon őrzött ún. „okos szerződés” védi, de ez a jog bíróság előtt nem védhető meg. A szellemi tulajdon védelme nem megoldott és még sok bonyodalom várhat azokra, akik befektetőként vannak jelen a piacon.





Van-e jövője az NFT-nek?

A pénzügyi szakértők körében is vita zajlik arról, hogy van-e pénzügyi értelemben jövője az NFT-nek. Sokan ezt múltó divathóbortnak tartják és nehezen tudják elképzelni, hogy komoly perspektíva van az NFT üzletágban. Erre a kérdésre nem is könnyű válaszolni, hiszen első látásra meglehetősen szurreális, hogy valaki több millió dollárt hajlandó kifizetni egy digitális műalkotásért, amiből milliónyi másolat van és bármennyi készülhet az interneten és a tulajdonjog nem igazi, fizikailag létező tárgyra vonatkozik, nem olyan alkotásra, amit hazavihet és felteheti. A gyakorlat mégis azt mutatja, hogy a dolog működik és mindig vannak újabb és újabb vásárlók, akik egyre nagyobb összegeket fizetnek ki az NFT-piacon. A tendenciát jól mutatja, hogy míg 2021 első negyedévében az NFT-piac teljes forgalma kevesebb mint egy milliárd dollár volt, addig a harmadik negyedév hihetetlen rekordot hozott és összesen 5,9 milliárd dollárt fizettek a vásárlók az érmékért.

Kik a vásárlók? Pontos felmérés még nem készült erről, de a szakmai körök szerint első sorban a kriptovalutákon nagy pénzt kereső befektetők vannak jelen az NFT-piacon is, rajtuk kívül vannak még gyűjtők is és látva a szédítő piaci fejlődést és felfutást, most már nem kevés spekulációs célú befektető is megjelent a vevők körében.

Bár sokan megjósolták, hogy ez a buborék hamarosan ki fog pukkanani, egyelőre ennek még semmi jele nincs. A piac dinamikusabban növekszik és egyre több új vásárló jelenik meg. A kereskedés alpból egyébként az Ethereum platformon zajlik, külön-

böző kriptovalutában, jellemzően etherben. Amikor valaki létrehoz egy NFT-t, annak önmagában még nincs értéke, ki kell vinnie a piacra és ott vagy ő megvásárolja, vagy más vásárló az általa kínálnál magasabb áron megveszi. Ez azt jelenti, hogy nagyon sok NFT-nek nincs igazi piaci értéke és nem is lehet megjósolni, hogy egy újonnan létrehozott NFT mekkora értéket képvisel.

A normál árusítás mellett léteznek az aukciók is. 2021-ben már mind a két nagy aukciós ház, a Sotheby's és a Christie's is tartott NFT aukciót. Ez ugyancsak jelzi, hogy az eszköz már a komoly befektetői körökben is polgárjogot nyert.

Mindez persze semmire nem garancia, a volatilitás ezen a piacon legalább annyira jelen van, mint a vele rokon kriptovaluták piacán. Az viszont kijelenthető, hogy jelenleg az NFT-üzletág felfutó fázisban van és a közeljövőben aligha számíthatunk a piac bezuhanására.



MINDEN, AMIT TUDNI KELL A KÜLFÖLDIEK MAGYAR TÁRSASÁGOKBAN TÖRTÉNŐ TULAJDON SZERZÉSÉNEK AKTUÁLIS SZABÁLYOZÁSÁRÓL



DR. JÓKAY ISTVÁN

*BDO Magyarország Jogi tanácsadási
üzletág vezető partnere*



ALMER BORBÁLA

Jogi gyakornok

A külföldi befektetők hazai stratégiai társaságokban történő tulajdonszerzésének szabályait a Törvény 85. pontja tartalmazza. A jogszabály értelmében külföldi befektetőnek minősülnek mind az Európai Unión belüli, mind az Európai Unión kívüli személyek.

A 2020-ban kirobbant, és világszerte számos halálos áldozatot követelő koronavírus-járvány a gazdasági élet szereplőit is súlyosan érintette. A vírus elleni védekezés jegyében bevezetett veszélyhelyzeti korlátozások jelentős mértékű bevételkiesést okoztak a magyar piacon is, számos hazai cég került az eladósodás útjára, szűnt meg, vagy fenyegette komolyan a megszűnés veszélye. A magyar piaci szereplők védelme érdekében a Kormány a külföldi befektetők hazai cégekben történő tulajdonszerzését korlátozó intézkedések bevezetése mellett döntött 2020. tavaszán. **Az először még csak rendeleti formában közzétett jogszabályban a Kormány akképpen kívánta a gazdasági nehézségekkel küzdő magyar cégeket védeni, hogy - bizonyos feltételek mellett - a külföldi befektetők tulajdonszerzését miniszteri tudomásulvételhez kötötte.** A külföldi befektetők magyar stratégiai társaságokban történő tulajdonszerzésének feltételeit és eljárásjogi kérdéseit a jogalkotó a 2020. június 17-án kihirdetett, a veszélyhelyzet megszűnésével összefüggő átmeneti szabályokról és a járványügyi

készültségről szóló 2020. évi LVIII. törvény (továbbiakban: „Törvény”) rendelkezései közé illesztve emelte törvényi szintre.

A **stratégiai társaság** fogalmát csak részben definiálja a törvény, ugyanis az egyes kiemelt ágazatok külön kormányrendeletben (289/2020 (VI. 17.) Korm. rendelet) kerülnek meghatározásra. A Kormányrendelet jelenleg összesen 23 olyan szektort határoz meg, amelyek területén működő cégek stratégiai vállalatoknak minősülnek. Így jelenleg stratégiailag kiemelt ágazatnak tekintendő a teljesség igénye nélkül az építőipar, az egészségügy, az energiaipar, vagy a turizmus.

A Törvény ezen a **stratégiai társaságok egyes jogügyleteinek érvényességét a belgazdaságért felelős miniszter** - jelenleg Dr. Palkovics László innovációs és technológiai miniszter - **részére intézett bejelentéshez és a bejelentés tudomásulvételéhez köti. Ilyen jogügyletnek minősül a Törvény szerint**

- a tőkeemelés;
- a társaság átalakulása, egyesülése, szétválása;
- átváltoztatható, jegyzési jogot biztosító vagy átváltozó kötvény kibocsátása;
- a társaság üzletrészen vagy részvényén haszonélvezeti jog alapítása.

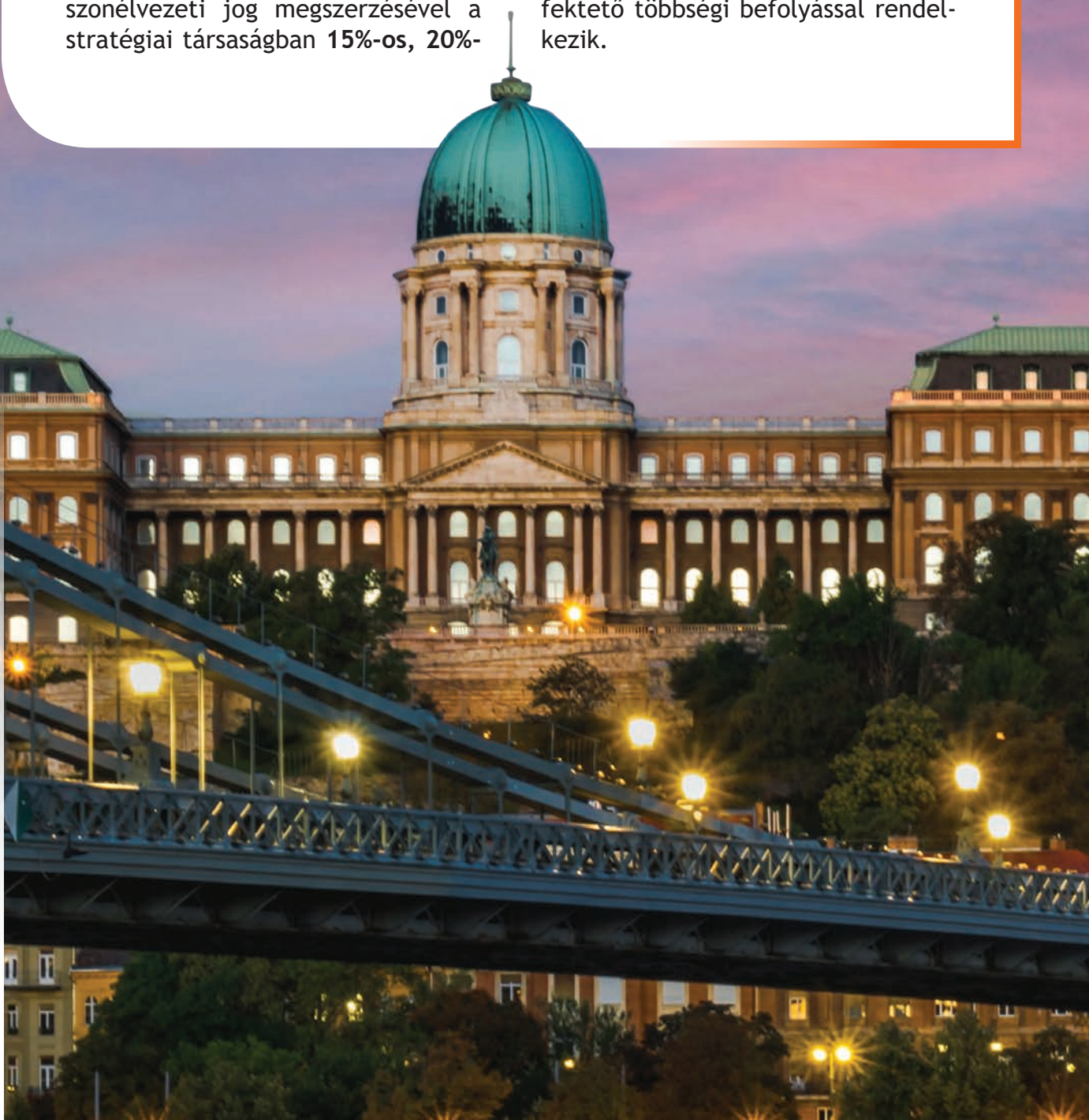
A jogalkotó Törvény későbbi módosítása során a külföldi cégek és kapcsolott vállalkozásaik között létrejött jogügyleteket kivette a szabályozás hatálya alól, így ezen ügyletekre már nem vonatkozik a bejelentési kötelezettség.

A Törvény a bejelentési kötelezettséget meghatározott értékhatárhoz, illetve részesedéshez köti.

Ez alapján a külföldi befektetőnek csak akkor kell bejelentést tennie, ha a befektetésének összértéke **eléri, vagy meghaladja a 350 millió forintot**, és társaságban közvetlenül vagy közvetetten - az EU-n (illetve az EGT-n és Svájc-on) kívüli személy esetében legalább 10%-os - míg az EU-ban (illetve az EGT-ben és Svájc-ban) honos személyek esetén többségi befolyás szerzés valósul meg. A 350 millió forintos értékhatártól függetlenül kötelező a bejelentés akkor is, ha külföldi befektető tulajdonszerzéssel, kötvény tulajdonjogának a megszerzésével vagy hasznélvezeti jog megszerzésével a stratégiai társaságban **15%-os, 20%-**

os vagy 50%-os részesedést szerez, illetve, ha a külföldi befektetők **együttes részesedése a társaságban meghaladja a 25%-ot** (ugyanakkor ezen szabály a nyilvánosan működő részvénytársaságok eseténem alkalmazandó).

További előírás, hogy bejelentési kötelezettséget von maga után az **üzemeltetési jog megszerzése** is a stratégiai jelentőségű ágazatokba tartozó tevékenységekhez szükséges eszközökön, ha azt külföldi befektető szerzi meg, vagy olyan személy/szervezet, amelyben a külföldi befektető többségi befolyással rendelkezik.



MIRE ÉRDEMES ODAFIGYELNI AZ ELJÁRÁSSAL KAPCSOLATBAN?

A bejelentést magyarul, vagy magyar nyelvű hiteles fordítással kell megtenni a jogügylet létrejöttét követő **10 napon** belül, elektronikus formában, a **belgazdaságért felelős miniszternek** címezve.

A bejelentésnek tartalmaznia kell

- a bejelentő adatait;
- a jogügylet részletes leírását;
- a releváns és lényeges körülmények részletes leírását;
- a jogügylettel összefüggésben keletkezett iratok; és
- a külföldi befektető és a külföldi befektetőben részesedéssel rendelkező jogi személyek tulajdonosi szerkezetének, tényleges tulajdonosának megállapítására alkalmas dokumentációt.

Mivel az eljárásban a **jogi képviselő kötelező**, az elektronikusan benyújtott bejelentést a bejelentő aláírásán kívül jogi képviselője aláírásával is el kell látni. Amennyiben a befektető a bejelentési kötelezettségének

nem tesz eleget, az eljárás utólagos bejelentés alapján is lefolytatható, illetve maga a miniszter hivatalból is elindíthatja azt.

A bejelentés megérkezéséről a miniszter elektronikus úton értesíti a bejelentőt, ugyanakkor fontos, hogy ez az értesítés nem tekinthető a bejelentés tudomásvételének. A miniszter **30 munkanapon** belül köteles lefolytatni az eljárást, azonban különösen indokolt esetben ez a határidő 15 nappal meghosszabbítható. Az eljárás során a miniszter kétféle döntést hozhat: vagy **megtiltja a jogügyletet** (melyet a jogorvoslati lehetőségek ismertetése mellett indokolni is köteles), vagy a bejelentés **tudomásulvételét** tartalmazó elektronikus visszaigazolást küld.

A bejelentőnek lehetősége van arra, hogy a miniszter döntését - szűk körben és kötelező jogi képviselő mellett - **közigazgatási nemperes eljárásban** megtámadja.

A BEJELENTÉSEL KAPCSOLATOS KÖTELEZETTSÉGEK MEGSZEGÉSÉNEK KÖVETKEZMÉNYEI

A Törvény által deklarált kötelezettségek megszegése közigazgatási bírságot vonhat maga után, mégpedig a tranzakció értékének kétszereséig terjedő, természetes személyeknél 100 000 forintot meghaladó, egyéb esetben az adott stratégiai társaság utolsó üzleti évében elért

árbevételének 1%-át meghaladó mértékben. Az olyan jogügyletekhez, melyek tiltó miniszteri döntés ellenében jöttek létre, vagy a hivatkozott törvény rendelkezéseibe ütköznek, a **semmisség** jogkövetkezményét fűzi a jogszabály.

A TÖRVÉNY MEGÍTÉLÉSE

A Törvény rendelkezéseivel kapcsolatban kritikaként került megfogalmazásra, hogy bár hosszútávon érvényesülhet a nehéz helyzetben lévő hazai cégek hazai kézben tartása, azonban az ilyen jellegű protekcionista szabályozás magában hordozza

annak kockázatát, hogy a külföldi befektetők a bejelentéssel járó jelentős adminisztratív terhek miatt kerülni fogják a hazai cégekbe történő befektetéseket, amely a hazai cégpiac leértékelődését vonhatja maga után.





INVESTOR
PÉNZÜGYI MAGAZIN 2022. ÁPRILIS

BRIDGE TO THE CLOUD

A VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZEREK ÚJ KORSZAKA

A Microsoft 2021 őszében indította el „Bridge to the Cloud” promóciós programját a felhős, szolgáltatásként elérhető Business Central vállalatirányítási rendszere népszerűsítésére. Cikkünkben összegyűjtöttük a vállalatirányítási rendszerek előnyeit, majd körüljárjuk a jelenleg elérhető Microsoft ERP megoldásokat, melyek támogatást nyújthatnak kis- és középvállalkozásoknak.



NAGY RITA

BDO Magyarország Solutins üzletág ügyvezetője

INTEGRÁLT VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZEREK

A mai világban egyre inkább elengedhetetlenné válik, hogy minél gyorsabban álljon rendelkezésünkre aktuális adat, annak érdekében, hogy megkönnyítse a menedzserek számára a döntéshozatalt. Ebben nyújtanak elsősorban óriási segítséget az integrált vállalatirányítási rendszerek. Ezek, a köztudatban ma már egyre inkább ERP-ként emlegetett információs rendszerek, a vál-

lalat működéséhez szükséges kulcs adatokat, funkciókat, folyamatokat egységesen kezelik. Nagy előnyük, hogy az adatokat elegendő egy helyen rögzíteni, melyek utána egységesen állnak rendelkezésre. Segítségével megszüntethetők a különálló adatbázisok, Exceles elemzések, manuálisan előállított riportok. A szigetrendszerek felszámolásával egy rendszerben képezhető le több, különböző terület üzleti folyamata, miközben a pénzügyi vezetők számára is up-to-date információk elérhetők.



Nagyfokú integráltságának hála a vevői igény keletkezésétől kezdve, a beszerzésen vagy raktározáson át, majd az értékesítésen keresztül követhető le a teljes ellátási lánc. A többszörös adatfelvitel elkerülésével növelhető egy vállalkozás digitalizáltsága, a BDO Solutions kiegészítő, egyedi Business IT termékeivel pedig magasfokú automatizáltság is elérhető. Összességében csökkenthető a manuális munka, ezáltal redukálhatók a költségek és a hibázási lehetőségek egyaránt.

MILYEN VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZERT ÉRDEMES VÁLASZTANI?

Mindenképpen olyan rendszert érdemes választani, amely hosszabb távon is fenntartható, üzemelhető, dinamikus illeszthető egy vállalkozás olykor változó üzleti folyamataihoz. A Microsoft Dynamics 365 Business Centralt kifejezetten a kis- és középvállalkozások igényeinek

megfelelően tervezték. A Microsoft Dynamics, mint ügyviteli rendszer már több, mint 20 éve van a piacon és rendkívül dinamikusan fejlődő termék. Évről évre növekszik a fejlesztőinek száma és félévente megjelenik egy-egy újabb főverziója, amely mindig tartalmaz valamilyen újítást az aktuális piaci igényeknek megfelelően. Széles funkcionalitásának és a lokalizációnak köszönhetően egy alaprendszer is rengeteg területet lefed, továbbá biztosítja a magyar jogszabályoknak való teljes körű megfelelést. A különböző licenccelési konstrukcióinak hála már kisvállalkozásoknak sem elérhetetlen, hogy saját ERP rendszert vezessenek be és üzemeltessenek, ugyanakkor testreszabhatóságának hála nagyobb vállalatok komplex üzleti folyamataira is megoldást kínál. A Microsoft termékei jól integrálhatók további alkalmazásokkal, az interface-k segítségével pedig az adatkapcsolatok is automatizálhatók, ezzel is növelve az integráltságot.

Széleskörű riportolási lehetőségek érhetők el, nagyon jól kombinálható Power BI-al, így a rendszerben adott friss információk rögtön rendelkezésre állhatnak vizuális formában, melyet a sokszor úton lévő vezetők akár mobiltelefonon is követhetnek.

MILYEN VÁLTOZATOKBAN ÉRHTŐ EL?

Bár egyre népszerűbbek azok az alkalmazások, amelyek külön IT infrastruktúrális beruházás nélkül elérhetők, azonban érdemes mindig figyelembe venni az adott vállalat üzleti folyamatainak komplexitását és az egyedi fejlesztési igények mértékét.

SAAS - SZOFTVER, MINT SZOLGÁLTATÁS

Kisebb komplexitású üzleti folyamatok esetén javasoljuk. Biztosítva van az automatikus frissítés az éppen legaktuálisabb verzióra. Havidíj fizetendő, amely magában foglalja a rendszer működéséhez szükséges infrastruktúrát. Nagy előnye, hogy relatíve rövid idő alatt bevezethető, továbbá 3 külső könyvelői licencet adnak a teljes jogú licencek mellé ajándékba.

ON-PREMISES - LOKÁLISAN TELEPÍTETT, AKÁR A FELHŐBE

A megnevezés megtévesztő, hiszen a telepített verzió használható saját szervereken, vagy egy bérelt felhős tárhelybe (pl. Microsoft Azure) installálva. Ennél a verziónál az infrastruktúráról az ügyfeleknek kell gondoskodnia, elérhető örökös vagy havi licenelési konstrukcióban egyaránt. Összetettebb folyamatoknál, több személyre szabás esetén ezt a verziót javasoljuk.

A Microsoft Dynamics 365 Business Central funkcionalitását tekintve két licenelési kategóriában érhető el:

Business Central Essentials modulok:

- Pénzügyi menedzsment
- Értékesítés és marketing
- Beszerzés, eladás, szállítások
- Készlet- és raktárkezelés
- Projekt- és erőforrás menedzsment

Business Central Premium modulok:

- Mindent tartalmaz, amit az Essentials
- Szervizmenedzsment
- Gyártás

A Microsoft Power BI riportjai akár már a vállalatirányítási rendszerbe ágyazva is elérhetők, vagy külön irányítópultok is testre szabhatók az egyedi jelentések megjelenítésére.



A ZSAROLÓVÍRUSOK LÉLEKTANA

A címmel ellentétben, az Investor Magazin nem vált hirtelen IT kiadvánnyá, ám mióta a könyvelési műveleteknél a kockásfüzet és a radír helyett a számítógépet és a digitalizációt választottuk, kénytelenek voltunk megtanulni új technológiákat. És nem csak a hasznos, előremutató technológiákat. Sajnos a kiberbűnözés, ezen belül a zsarolóvírusok tényezővé váltak a vállalatok informatikai tervezésében és működtetésében.



VALTER KRISZTIÁN
BDO Magyarország
IT üzletág ügyvezetője

Képzelnék el egy napfényes reggelt, amikor az első kávénkat kortyolgatva a panorámát csodáljuk, ám csörög a telefonunk, és az IT vezető ideges hangon tájékoztat, hogy a reggeli műszak nem tudja elkezdni a termelést, mert az éjszaka során egy zsarolóvírus támadás betitkosította a szervereken található összes rendszert és adatot. Az adatok visszaállítása nem lehetséges, mert a mentéseket is megtalálta a vírus és azok is elérhetetlenné váltak. Az adatkönyvtárakban egy rövid üzenet tájékoztat, hogy hová kell elutalnunk 130 millió forintot a visszaállító kulcsért, természetesen Bitcoinban, hogy ne lehessen lenyomozni a zsarolók kilétét. Döntés előtt állunk: bezárjuk az üzemet 300 munkavállalóval, vagy

fizessünk? Egyik sem hangzik túl jól. Pedig ez egy megtörtént eset Magyarországon.

A zsarolóvírusok, mint a nevük is mutatja, olyan kártevők, melyek tevékenységük révén meggátolják az adatainkhoz való hozzáférést, mivel azokat titkosítják. Az adat továbbra is megtalálható a tárhelyen, de értelmezhetetlen formában, és csak egy kititkosító kulcs birtokában tudjuk újra olvashatóvá tenni. A kulcsot pedig pénzért adják a zsarolók, akik csak egy pillantást vetnek az éves árbevételre és a profitra, majd döntenek a váltságdíjról. Alkudni lehet, de vérmes reményeket ne tápláljunk a sikerességgel kapcsolatban.

Mint ahogy az sem biztos, hogy a lenyomozhatatlanul elküldött, nagy összegért megvásárolt Bitcoinjaink után biztosan megkapjuk a kititkosító kulcsot. Nemhiába, a zsarolók lelkivilága nem sokat változott az elmúlt évszázadokban.

Cégvezetőként, pénzügyi területért felelős igazgatóként hiába nézegetjük az éves IT budget táblát, lám milyen sokat költöttünk az informatikára, nagy valószínűséggel ezek inkább drága szerverek és laptopok költségeit tartalmazzák, mintsem professzionális IT biztonsági megoldásokat és szakemberek díjazását. A zsarolóvírus csak örül, ha gyors a szerver, hiszen hamarabb fut majd le a teljes adatállomány betitkosítása.

Mégis, hogyan kerülhetünk ilyen helyzetbe? A zsarolóknak valamilyen módon be kell juttatnia a kártékony kódot a rendszerünkbe, ez abban a világban, ahol az internettel szinte már minden össze lett kötve, nem tűnik bonyolultnak. Érkezhet a vírus email csatolmányként: a pénzügyes rákattint egy invoice.pdf elnevezésű, közelről is számlának tűnő fájlra, és máris segített a vírusnak bejutnia a rendszerbe. Előfordulhat, hogy a munkavállaló a szabad böngészést engedő céges policy jegyében olyan oldalra téved, ahol villogó felirat tájékoztatja, hogy ingyen iPhone-t nyert, csak kattinson.

De ne okoljuk a felhasználókat, ha a rendszereink sérülékenységeit nem javítjuk rendszeresen, akkor felhasználói beavatkozás nélkül is megtalálja a zsaroló a kiskaput a bejutásra.

Amikor a támadás sikeres, már nem lehet eldönteni, hogy kifejezetten a cégünk volt a célpont és igyekeztek az összes munkavállalónkat megcélolni, hátha valahol megtörténik a kattintás a kártékony fájlra, vagy csak bekerültünk egy olyan robot háló körébe, mely bizonyos sérülékenységet vizsgálva bolyong az interneten és védtelen célpontot találva elkezd a titkosítást.



A zsarolóvírusok elleni védekezésre illik az a mondás, hogy 100% biztonság nem létezik, de meg lehet teremteni azt a környezetet, ahol a zsarolók vagy megfelelő tudás, vagy idő hiányában hagyják ott a célpontot és keresnek másikat.

Főbb területek, melyekre koncentrálni nyugodtabban aludhatunk: emelt IT biztonsági budget, szakértők alkalmazása átfogó IT biztonsági audit céljából, professzionális mentési rendszer kialakítása onsite mentéssel, többfaktoros autentikáció bevezetése, távoli hozzáférések VPN-be terelése, internet felől nyitott portok zárása, folyamatos sérülékenység vizsgálat, naplózás és online elemzés, minden végponton vírusvédelem, behatolásfigyelő határvédelmi eszközök. A legfontosabb területek kerültek felsorolásra, de egy IT biztonsági és üzemeltetési audit megtalálja a kritikus pontokat, így prioritizálva a rendelkezésre álló budget alapján a cselekvési terv egyes elemeit.

BDO CORPORATE FINANCE

VILÁG SZINTEN A LEGNAGYOBB M&A ÉS ÁTVILÁGÍTÁSSAL FOGLALKOZÓ TANÁCSADÓ CÉGEK KÖZÖTT

GLOBÁLIS VÁLLALATI PÉNZÜGYEK

A BDO minden kontinensen rendelkezik vállalati pénzügyi kapacitásokkal, jelentős mértékben Európában és Észak-Amerikában.

- ▷ 2021-ben 2.020 ügyleten dolgoztunk, összesen 128,6 milliárd USD értékben
- ▷ Az ügyletek 26%-a határokon átívelő ügyletek
- ▷ A BDO International Network több, mint 120 országban nyújt vállalati pénzügyi szolgáltatásokat.
- ▷ A szolgáltatások főként M&A tranzakciós tanácsadásokat, értékeléseket és egyéb corporate finance szolgáltatásokat foglalnak magukba.
- ▷ Világszerte 2.500 vállalati pénzügyi szakemberrel rendelkezünk.

1.

LEGAKTÍVABB
M&A TANÁCSADÓ
PITCHBOOK

15.

LEGNAGYOBB
M&A TANÁCSADÓ
REFINITIV

2.

LEGNAGYOBB
DD SZOLGÁLTATÓ
MERGERMARKET

REFINITIV FINANCIAL ADVISORY 2021 LEAGUE TABLES

Pénzügyi tanácsadás	Globális			Európai		
	#2021	#2020	Volume US\$M	#2021	#2020	Volume US\$M
PwC	1	1	27 454	1	1	14 362
KPMG	2	2	14 664	2	2	7 866
Deloitte	3	3	13 734	3	3	8 393
Houlihan Lokey	4	4	19 204	4	4	19 557
Rothschild	5	6	27 783	9	9	8 424
BDO	15	15	843	10	10	673

MERGERMARKET WORLDWIDE 2021 FINANCIAL DUE DILIGENCE LEAGUE TABLES

Átvilágítás	Globális			Európai		
	Ranking by No. deals	No. of deals	Volume EUR M	Ranking by No. deals	No. of deals	Volume EUR M
EY	1	985	191 057	1	729	96 294
BDO	2	653	25 202	4	316	8 728
KPMG	3	536	130 060	2	402	73 846
PwC	4	464	126 386	3	379	91 120
Deloitte	5	379	48 994	5	291	27 209

A BDO HAZAI PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS ÜZLETÁGA NEMCSAK TANÁCSADÁSI SZOLGÁLTATÁST NYÚJT, BIZTOSÍTJA, HOGY A TERVEZETT VÁLTOZÁSOK MEG IS VALÓSULJANAK



M&A TANÁCSADÁS

- ▶ Vállalatértékesítés
- ▶ Vállalatfelvásárlás
- ▶ Tőkebevonás



TRANZAKCIÓS SZOLGÁLTATÁSOK

- ▶ Átvilágítás
- ▶ Vállalatértékelés
- ▶ Üzleti tervezés és validáció
- ▶ Megvalósíthatósági tanulmány
- ▶ Finanszírozás-szervezés
- ▶ Reorganizáció és cégstruktúra átalakítás

KONCEPCIÓ

MEGVALÓSÍTÁS

UTÁNKÖVETÉS





BDO Magyarország végig kíséri ügyfeleit a fejlődésük során, a pozitív változások minden fázisában.



CONTACT

**BDO Magyarország
Pénzügyi Tanácsadó Zrt.**

H-1123 Budapest,
Alkotás utca 53. F épület, II. emelet
Telefonszám: +36 1 374-0934
Fax: +36 1 374-0935
E-mail: office.cf@bdo.hu
www.bdo.hu

 www.linkedin.com/company/bdo-hungary
 www.facebook.com/bdomagyarorszag
 www.instagram.com/bdohungary
 www.bdo.hu