

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades against a clear blue sky with light clouds. The buildings are partially obscured by a large, abstract blue and white graphic shape that sweeps across the bottom of the image.

A hazai szállodaipar egy  
ingatlanszakértő szemével

# A Colliers International Értékbecslés, tanácsadás üzletág



- 482 iroda, 13 500 munkatárs a világ 62 országában, összesen 2 Mrd USD árbevétel; jelenlét Magyarországon 1992 óta
- Értékbecslések készítése minden ingatlantípusra (hotel, irodaház, kereskedelmi, ipari, telek, lakó, stb.)
- Több mint 50 magyarországi szálloda értékbecslése az elmúlt 3 évben
- Értékbecslések célja: számviteli beszámoló, akvizíció, banki hitelezés (új hitel / felülvizsgálat / workout)



# Témák

---

- Miért fontos nekünk az ingatlanpiac?
- Miért és hogyan alakult ki a jelenlegi hitelhelyzet a szállodaingatlanoknál?
- Rugalmatlanok a bankok?  
Mit tehet a finanszírozó?
- Van kiút?  
Mit tegyen a finanszírozott?

# Miért fontos nekünk az ingatlanpiac?

---

- Egy szálloda jelentős mértékben egyenlő egy ingatlannal (+ eszközök és berendezések, *know how*, *hírnév*, *stb.*), meghatározó az elhelyezkedése, kialakítása, állapota
- A szálloda - mint vállalkozás - működését biztosító hitelek a fedezete az ingatlan a hazai szállodák többségénél
- Új versenytársakra csak egy jobb ingatlanpiaci helyzetben lehet számítani, ezért az ingatlanpiac általános helyzete befolyásolja a fejlesztéseket
- Egy szálloda megvásárlása vagy értékesítése nagy részben ingatlan tranzakció

## Hogyan alakult ki a jelenlegi hitelhelyzet?

- Magyarországon a szállodaprojektek az előző évtized közepén elsősorban ingatlanfejlesztői oldalról indultak
  - alapelv: a lehető legkisebb saját tőke felhasználása
  - következmény: az indokoltnál nagyobb idegen forrás bevonása
- A hitelezés döntően devizában folyt, mert ennek lényegesen alacsonyabb kamat költsége volt, mint a forint
  - következmény: devizakötelezettség a törlesztés mögött, számos alapvetően belföldi forgalomra pozicionált szálloda esetében is
- Amikor a piac a 2008-2009-es válság idején beszakadt, egyszerre jelentkezett a bevételek visszaesése és a devizaárfolyamok változása miatt a törlesztési terhek megugrása. Ez utóbbi még ott is súlyos gondokat okozott, ahol egyébként az üzemeltetés eredményességét meg lehetett őrizni.

## És amiről nem szeretnek beszélni...

- Sok fejlesztést nem a piaci igényekre alapoztak, hanem egy elnyert EU támogatás lehívására (eleve nem piacképes koncepció)
- Komoly visszaélések merültek fel egyes szállodák beruházási költségeinek kapcsán a hitelező kárára
- Túlhitelezés, melyben a bankok is hibáztak (kedvelt hitel kihelyezési cél volt, nagy összeg, presztízs érték, bizalom a szegmens iránt)
- Több esetben a tulajdonos nem ebben az iparágban szerzett vagyonából épített meg egy szállodát, és turisztikai ismeretek nélkül legjobb tudása szerint elkezdte ezt üzemeltetni

## A lendület vitte tovább a piacot

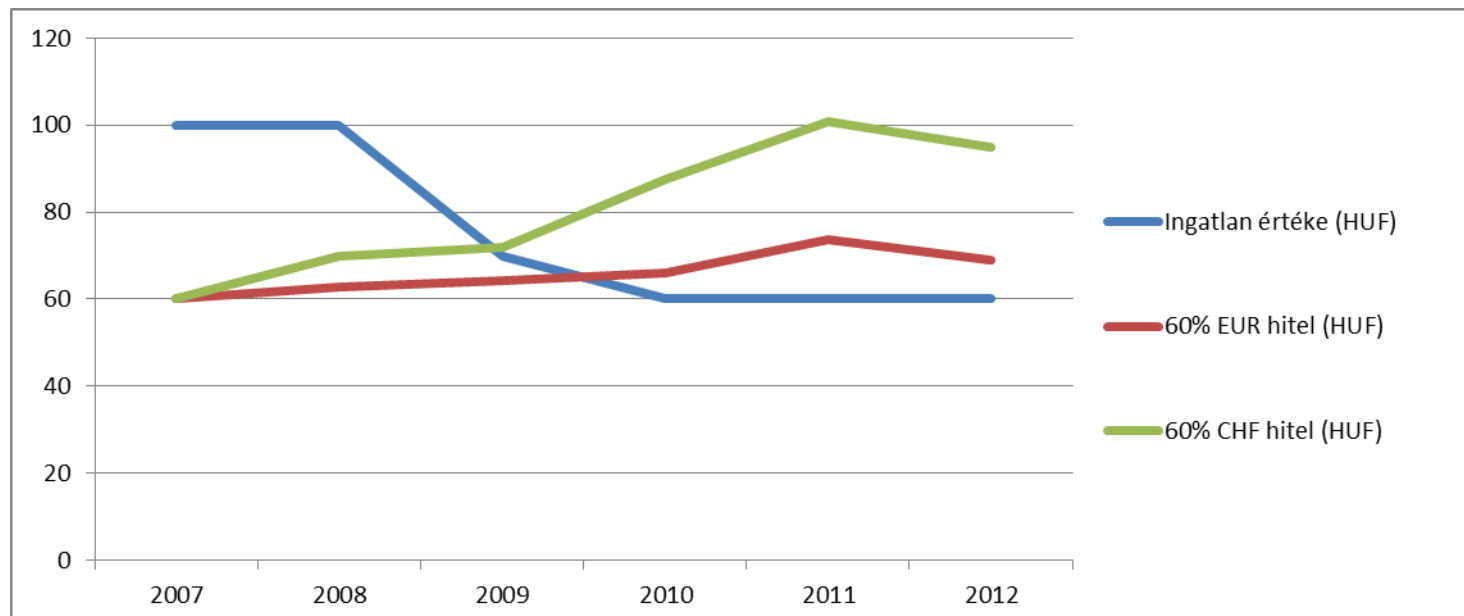
- Bár a válság kezdete óta új hitelt már nem helyeztek ki a bankok, a kínálat bővülése nem állt le a válság kitörését követően. Folyamatosan a piacra léptek azok a fejlesztések, amelyekre még a válság előtt - a 2007-2008-ban - szerződtek a felek. Egyre többen próbáltak tehát szeletet hasítani maguknak a zsugorodó tortából.
- 2012-ben 6 új szálloda (+1 újranyitás) kezdte meg működését Budapesten, 550 új szobával bővítve a kínálatot.

### SZÁLLODANYITÁSOK BUDAPESTEN

Szálloda neve	Kat.	Szobák
Prater Residence	3*	24
Palazzo Klotild	5*	102
Zenit Hotel Budapest	4*	97
Estilo Fashion Hotel	4*	70
Hotel Mirage	4*	38
Park Inn by Radisson	4*	138
Hotel Nemzeti Budapest	4*	80

# Miért és hogyan alakult ki a jelenlegi hitelhelyzet a szállodaingatlanoknál?

Egy szállodaingatlan értékváltozása, és a hitelterhek alakulása 60%-os hitelmérték mellett 2007 és 2012 között EUR és CHF hitel esetében:



*Egy hozamingatlan értékének meghatározásának paramétereit:*

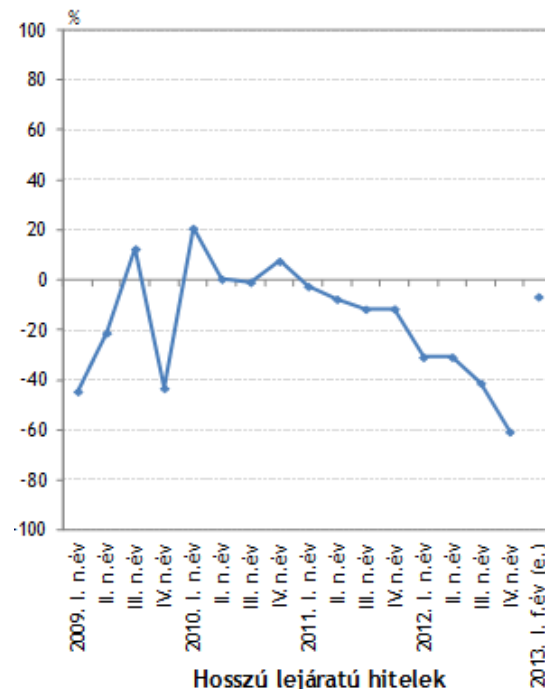
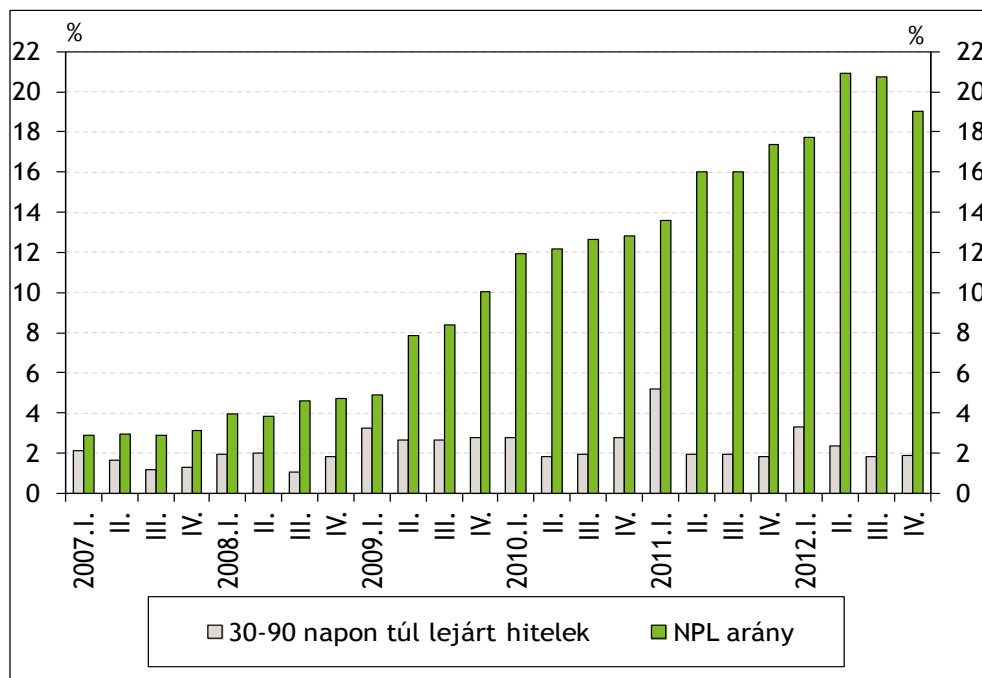
- *bevételek (szobaár, kihasználtság, egyéb bevételek alakulása)*
- *költségek alakulása*
- *piaci környezet, befektetői hozamelvárások*

*A hitel fix, az aktuális valutaárfolyammal változik a HUF értéke.*



# Miért és hogyan alakult ki a jelenlegi hitelhelyzet a szállodaingatlanoknál?

- A nem pénzügyi vállalatok összes hitelállomány 7 112 milliárd forint volt 2013. márciusában, melynek 56,62%-a devizahitel (Forrás: MFB)



A nem teljesítő hitelek aránya a vállalati szegmensben, és a hosszú lejáratú hitel kereslet alakulás: (forrás: MNB)

# Miért és hogyan alakult ki a jelenlegi hitelhelyzet a szállodaingatlanoknál?

---



## **Mit nem tudunk a szálloda ingatlanokról?**

- pontosan hány szálloda, és milyen mértékben van hitelezve (becslés)
- hány szálloda nem teljesíti a hitel fizetési kötelezettségeit
- hány szálloda van, illetve lesz 1-2 éven belül banki tulajdonban

## **Mit tudunk a szálloda ingatlanokról?**

- szinte minden szálloda hitellel terhelt, mely többnyire devizahitel
- a bankok mint tulajdonosok jelentős szereplői a piacnak, ebben minden jelentős kereskedelmi bank érintett
- refinanszírozási lehetőség nincs a piacon
- kevés piaci tranzakció, befektetői érdeklődés gyakorlatilag nincs

## Gyilkos árverseny

- A kuponos értékesítés, és a túlzó akciók az elmúlt évek legelhibázottabb lépései, ez nem jelentenek visszatérő vendégkört, és a közvetlen költségek közelítik az így elért bevételt.
- A nyomott árak, és a magas állandó költségek miatt nem jut elegendő pénz az ingatlan fenntartására, eszközpótlásra, fejlesztésre.
- Sok esetek a szálloda így is képtelen fizetni a hiteleit.

### KIHASZNÁLTÓSÁG ÉS SZOBAÁR

Régió/Kategória	Egys.	Kih.	Ár
Budapest (5-csillag)	16	69%	€116
Budapest (4-csillag)	73	63%	€50
Budapest (3-csillag)	80	48%	€33
Balaton	161	46%	€45

Forrás: KSH

# Rugalmatlanok a bankok?

## Mit tehet a finanszírozó?



### **A bankok nem szeretnék szállodatulajdonossá válni?!**

- Több példa is azt mutatja, hogy az elvett hoteleknél az újonnan megbízott üzemeltető sem tud javítani a szálloda teljesítményén.
- Az üzemeltetési és tulajdonosi feladatok elvégzése probléma a finanszírozóknak, és idegen a normál ügymenettől.
- A hitellel terhelt szállodák tulajdonosai ezzel szemben az esetek többségében azt tapasztalják, hogy a bankok rugalmatlanok, nem tárgyalnak, és a tulajdon megszerzésére törekszenek.
- Másik oldalról a még fizetőképes szállodák azt érezhették, hogy a bankok a felelőtlen hitelezés miatti veszteségeiket azokon próbálják behajtani, akik még talpon maradtak.
- A finanszírozó átlátható üzemeltetést szeretne látni, és lehetőleg egy komoly üzemeltetőt. Fontos a könnyen áttekinthető, és elemezhető, a nemzetközi gyakorlatnak megfelelő eredmény kimutatás.
- A finanszírozó számára kiemelten fontos a követelésinek a biztosítása.

## A rossz helyzet viszonylagos

- Ha egy hotel elfogadható működési eredményt mutat fel, az ma jó pozíció. A bank csak akkor lép át jogi eszközökkel tulajdonosi szerepbe, ha eszközeit veszélyben érzi, és nem csak akkor, ha a tulajdonos már egyáltalán nem felel meg fizetési kötelezettségeinek.
- Ha a pénzüintézet és a tulajdonos között nincs megfelelő viszony, a bank nem lehet biztos a megfelelő működésben, nem lát bele az adatokba, előfordulhat, hogy helyzete biztosítása érdekében él vételi jogával. Ez azonban elkerülhető megfelelő kapcsolattartással.
- Az adós részéről is bizalomra van szükség ugyanakkor a bank irányában, a banknak nem áll érdekében, hogy szállodákat tulajdonoljon, és az üzemeltetés.
- A hitelek újratárgyalásának a lehetőségét meg kell vizsgálni (nem átütetmezés, hanem veszteségek vállalása minden érintett részéről).

# Engedni kell a piac tisztulását!

- A korábban indult fejlesztési projektek jórészt kifutottak, vagy leállították azokat, a kínálat bővülése megállt, ez azonban kevés a piac tisztulásához.
- A rossz projektek elengedése a kilábalás egyik legfontosabb feltétele. Szembe kell nézni azzal, hogy a nem megfelelően megalapozott fejlesztéseket el kell engedni, „le kell venni azokat a turisztikai térképről”. Amennyiben ez a kínálat eltűnik, az a teljes piacnak használ, nő a többi szálloda kihasználtsága, csökken az árverseny, több pénz jut a szolgáltatás színvonalának javítására és így a vendégek elégedettsége javul.
- A többi szálloda akkor tud talpon maradni, ha a nehéz piaci viszonyok között is a legjobb teljesítményre törekszik, és megpróbálnak együttműködni finanszírozójukkal.
- Nem minden szállodaingatlan van alternatív hasznosíthatósága, lesznek üres, bezárt szállodák.

# Kérdések, válaszok

---

???

# Köszönöm a figyelmet!

---

## SEGÍTHETÜNK?

- ✓ ÉRTÉKBECSLÉS
- ✓ ELEMZÉS, PIACKUTATÁS
- ✓ VAGYONGAZDÁLKODÁS
- ✓ EGYÉB „BANKI INGATLANLAN FELADATOK”

**Balla Ákos MRICS, MBA**

Igazgató – Értékbecslés, Piackutatás

Colliers International

[akos.balla@colliers.com](mailto:akos.balla@colliers.com)

+36 30 9918 509