**Ipari társasház, mint befektetés – Trendformáló üzleti reggeli 2025**

**Sajtóközlemény/PResston PR/2025. március 26.**

**A magyar ingatlanpiac vezető szereplői 2025. március 26-án első alkalommal gyűltek össze a belga-magyar tulajdonosi háttérrel rendelkező RaktárAD által életre hívott exkluzív HAD Ingatlan Üzleti Reggelin, amelyen a KKV szektor csarnokvásárlási trendjei, az iparág jövőjét formáló kérdései, valamint a szektorban rejlő lehetőségek kerültek terítékre. A rendezvény szakmai színvonalát emelte a neves iparági szakértők részvétele: Halász-Csatári Gábor, a Cushman & Wakefield ipari-és logisztikai ingatlanokért felelős részlegének vezetője, Prohászka Gábor, az Ingatlanpaletta értékesítési vezetője, Balogh László, az ingatlan.com vezető gazdasági szakértője, valamint Lőrincz-Hadnagy Tibor, a HAD Group COO & Operations Managere is megosztotta piaci tapasztalatait és elemzéseit a résztvevőkkel. A rangos szakmai eseményt Hadnagy Ernő, a HAD Group elnöke, valamint Osadcow Gergely, a Magyar Ingatlanközvetítők Országos Szövetségének (MIOSZ) elnöke nyitotta meg, hangsúlyozva az ipari ingatlanpiac fejlesztési potenciáljának és a KKV szektor kielégítetlen ingatlan szükségletének – eddig kiaknázatlan – értékesítési és hasznosítási lehetőségeit. A szakmai napon olyan kérdéseket vizsgáltak az elemzők, mint, például mi jellemezte az ipari ingatlanok eladását az elmúlt években? Érdemes-e 2025-ben lakóingatlan helyett ipari ingatlanba fektetni?**

**Az üzleti brunch célja az volt, hogy egy inspiráló, kötetlen, ugyanakkor professzionális szakmai környezetben hozza össze az ingatlanpiac legbefolyásosabb vezetőit, döntéshozóit és befektetőit. Az esemény kiváló lehetőséget biztosított a szakértők számára, hogy megosszák tapasztalataikat az aktuális piaci helyzetről, elősegítve a legfrissebb trendek és innovációk megértését.**

**A csúcs után. Mi vár az ipari ingatlanpiacra a megtorpanás éveiben?**

A RaktárAD immár egy évtizede meghatározó szereplője a KKV-k számára készülő ipari ingatlanok építésének és értékesítésének. „A vállalat 2016 óta összesen 65 000 m² ipari társasházat értékesített. Az eladott területek éves volumene jellemzően 5 000 és 10 000 m² között mozgott. A cég eddigi legeredményesebb éve 2019 volt, amikor 11 000 m² ipari ingatlan talált új tulajdonosra.” **– elemezte Lőrincz-Hadnagy Tibor, a HAD Group COO & Operations Managere.**



**Lőrincz-Hadnagy Tibor, a HAD Group COO & Operations Managere**

A RaktárAD üzleti modellje hosszú távon is stabil növekedést biztosíthat, mivel az ipari társasházak koncepciója egyre nagyobb keresletnek örvend. A megfelelő finanszírozási megoldások révén pedig ezek az ingatlanok szélesebb vevőkör számára is elérhetővé válhatnak. A raktárcsarnok megvásárlása a kis- és középvállalkozások számára pedig hosszú távon költséghatékonyabb és kiszámíthatóbb megoldás lehet, mint a bérlés.

Az ipari ingatlanpiac ciklikus mozgást mutat, amelyet jelentős mértékben befolyásolnak a gazdasági és a politikai tényezők. A szektort jelentős hatások érték, különösen a 2019-es BMW gyár építésének bejelentése révén. A 2020 és 2022 közötti időszakban a szegmens erőteljes növekedést mutatott, amely 2022-re érte el a tetőpontját. A 2022-es év eleji gazdasági helyzet bizonytalan volt, amit az orosz-ukrán konfliktus tovább súlyosbított, jelentős lassulást okozva a gazdasági folyamatokban. Ezt követően a gazdasági aktivitás csökkent, majd fokozatosan helyreállt a stabilitás. Míg a COVID-19 alatti időszakban a nagycsarnokok iránti kereslet folyamatos bővülést mutatott, manapság egyfajta megtorpanás érzékelhető. Jelenleg azonban már pozitív jelek mutatkoznak, amelyek egy esetleges fellendülés lehetőségére utalnak. Ezek a rendkívüli események olyan mértékben torzították a piaci trendeket, hogy a hagyományos ciklusok szinte teljesen felismerhetetlenné váltak. A csarnokok, mint ingatlanpiaci termékek, kiemelt figyelmet kapnak ebben a bizonytalan gazdasági környezetben. Ez pedig felveti a kérdést, hogy milyen hatással lesznek ezek a hatások a kisebb csarnokok piacára, valamint milyen mértékű átjárás figyelhető meg a két szegmens ügyfélköre között.



**Halász-Csatári Gábor, a Cushman & Wakefield ipari – és logisztikai ingatlanokért felelős részleg vezetője**

**Piaci kettősség az ipari ingatlanpiacon**

Az ipari ingatlanpiac az elmúlt időszakban zsugorodást mutatott, különösen az 1 000–3 000 m²-es csarnokok szegmensében, ahol a kisebb, elavult ingatlanokból költözni vágyó vállalkozások számára egyre nehezebbé vált a bővítés. „Fontos azonban látni a különbséget a hosszú távon, stratégiai döntések mentén tervezett, akár országokon átívelő, nagyszabású fejlesztések-, valamint a kisebb, lokális döntéshozatalon és üzletfejlesztési szempontok mentén megfogalmazott ingatlanberuházások között. Míg az előbbieket nehéz leállítani, utóbbiak gyorsabban alkalmazkodnak a politikai és a gazdasági változásokhoz. Bár a nagyszabású projektek többsége megvalósult, a kisebb volumenű tranzakciók visszaszorultak, mivel a gyors változások és a bizonytalanságok gyakran kedvezőtlenül befolyásolják azok megvalósíthatóságát.” – **emelte ki Halász-Csatári Gábor, a Cushman&Wakefield ipari- és logisztikai ingatlanokért felelős részlegének vezetője.**

Sok cég a kiszámíthatatlan gazdasági környezet miatt elhalasztotta ingatlanbővítési döntését, és inkább a stabilitásra törekedett. A régiós átszervezések és a központosítási folyamatok következtében számos vállalat áthelyezte működését Magyarországról a szomszédos országokba, vagy csökkentette bérleményei méretét. Hosszabb távú bérleti szerződések esetén az albérletbe adás lehetősége is felmerült a vállalatoknál, mint a rugalmas alkalmazkodás módja. Jelenleg a kisebb volumenű kereslet élénkülni látszik, miközben a nagyobb tranzakciók továbbra is elmaradnak. Ez a különbség tovább fokozza a piac kettősségét, és hatással lehet a jövőbeli fejlesztési irányokra.

**Racionális tényezők és lokális kihívások az ipari ingatlanok keresletében**

Az ingatlanpiaci ciklikusság mind a lakó-, mind az ipari ingatlanpiacon érezhető, különösen január hónapban, amikor a kereslet a legerősebb. Az ingatlan.com és a RaktárAD közel 10 évre visszanyúló statisztikái is azt mutatják, hogy az ipari ingatlanok piacán a legaktívabb hónapok az április, a május és a június, míg a tranzakciók átfutási ideje 3-6 hónap. Az ipari ingatlanok iránti keresletet az ár mellett a lokáció, az energiahatékonyság és a könnyű megközelíthetőség is nagyban befolyásolja. Az ingatlanpiaci döntéshozatalt főként racionális tényezők irányítják, ahol az ügynökök és a fejlesztők legfontosabb szerepe a megfelelő ár-érték arány biztosítása. Az ipari ingatlanok piacán a sikeres tranzakciókhoz a vállalkozások számára kínált többletérték és szolgáltatás is kulcsfontosságú.

**A makrogazdasági bejelentések hatása a KKV szektor ipari ingatlanpiaci pozícióira**

Az ipari csarnokok piacának alakulását globális szinten meghatározzák a multinacionális döntéshozatali folyamatok, azonban a nemzetgazdasági bejelentések is érzékelhető hatást gyakorolhatnak a nemzetközi szereplőkre is. A kormányzati intézkedések és a támogatási programok széleskörű hatással vannak a gazdasági szektorra, különösen a kis- és középvállalkozások számára elérhető ipari ingatlanok piacán.

Az elmúlt évek kormányzati és uniós támogatásai azonban bizonyos szegmensekben túlzottan kényelmessé tették a piacot. Sok szereplő a lehetőségeihez mérten már jelentős kiadásokat vállalt, ezért egy átmeneti időszakra van szükség, hogy kialakítsák hosszú távú stratégiájukat. Bár a kedvezményes hitelkonstrukciók ösztönző erővel bírnak, a makrogazdasági tényezők és a piaci fundamentumok alakulása eltérő ütemben történhet. „A 2024 novemberétől 3,5%-ra csökkentett kedvezményes kamatozású Széchenyi beruházási hitelprogram hatására jelentősebb keresleti élénkülés az ipari ingatlanpiac vételi oldalán nem következett be. A kamatláb közelmúltbeli további csökkentése 3,5%-ról 3%-ra a Széchenyi Beruházási Hitel esetében egyelőre nem eredményezett érezhető piaci reakciót. Kijelenthető, hogy a bérlők vételi hajlandósága és a kockázatvállalási kedve nem feltétlenül növekszik azonnal.” – **hangsúlyozta Prohászka Gábor, az Ingatlanpaletta értékesítési vezetője.**



**Prohászka Gábor, az Ingatlanpaletta értékesítési vezetője**

**Piaci dinamika az ipari és lakóingatlanok terén: döntéshozatal és értékesítési stratégiák**

Az ipari ingatlanpiacon az értékesítés sikerét nem a hirdetés, hanem maga az ingatlan határozza meg. Ebben a szegmensben a döntéshozók általában racionálisak. „Jelenleg a piacon mintegy 350 000 – 360 000 m² üres ipari terület található, amelynek jelentős része azonos minőségű és kategóriájú. Így az ár jelentősen fogja befolyásolni a választást. Egyes lokációkban különösen nagy területek érhetők el, ahol az ár mellett az elhelyezkedés is fontos tényező. Kiemelendő, hogy a lakóingatlanok és az ipari ingatlanok piaca eltérő dinamikával működik. Az ipari ingatlanpiacon a döntési helyzetekben az ingatlan által nyújtott többletérték, mint például az egyedi, extra szolgáltatások, a legfontosabb tényezők, nemcsak a klasszikus paraméterek. A kínálati piacon, ahol szélesebb a választék, ez még inkább felértékelődik, hiszen a vállalkozások számára az ingatlan értékesítésekor az a legfontosabb kérdés, hogy az ingatlan milyen versenyelőnyt kínál a számukra.” – **mondta Balogh László, az ingatlan.com vezető gazdasági szakértője.** A bérleti tranzakciók időnként vásárlásba torkollnak, de nem a vizuális prezentáció, a home staging vagy a marketingeszközök hatására.



**Balogh László, az ingatlan.com vezető gazdasági szakértője**

**Befektetési döntés: ipari vagy lakóingatlan? Piaci trendek és kihívások**

Jelenleg számos elemzés és cikk foglalkozik a budapesti lakásárak esetleges 20%-os emelkedésével. Miközben a lakáspiac dinamikusan drágul, az ipari ingatlanpiacon nem tapasztalható hasonló áremelkedés. „A RaktárAD idén is változatlan árakon kínálja a csarnokait, folytatva az előző évi árazást. Ez a stabilitás kérdéseket vet fel: Vajon az ipari ingatlanpiac ezen árazási jellemzője új befektetői rétegeket vonzhat-e be a szegmensbe?” – **vélekedett Lőrincz-Hadnagy Tibor, a HAD Group COO & Operations Managere.** Az ipari ingatlanok vásárlása elsősorban azok számára lehet vonzó, akik már ismerik a piacot, vagy kapcsolatban állnak az ipari ingatlanpiaccal. Tipikus vásárlók lehetnek azok, akik korábban bérlőként működtek, vagy már telephellyel rendelkeznek, és szomszédos ingatlanok megvásárlásával kívánják bővíteni tevékenységüket. „Az ipari ingatlanpiacra való belépés komoly szakmai ismereteket igényel, így az nem jellemző, hogy valaki a lakóingatlanpiacról érkezve, előzetes tapasztalat nélkül vásároljon befektetési céllal ipari ingatlant.” – **hangsúlyozta Prohászka Gábor, az Ingatlanpaletta értékesítési vezetője.**

„A MIOSZ országos értékesítői hálózatának kiemelt tanácsadó irodái már régóta foglalkoznak ipari ingatlanok értékesítésével, ezen beruházások előkészítésével, illetve ipari építési területek fejlesztésével. Tapasztalataink szerint a pénzügyi befektetők egy jó része átcsábítható az ipari ingatlanpiacra. Az ő meggyőzésükhöz nem elegendő a hagyományos ingatlanközvetítői jártasság, mivel az ingatlanügynökök többsége főként lakóingatlanok értékesítésére specializálódott. Viszont a MIOSZ Ingatlan Akadémiáján ipari ingatlanértékesítési kurzus keretében megszerezhető lesz az a specifikus szakértelem, amellyel mind a KKV-k döntéshozói, mind pedig az új lehetőségekre nyitott befektetők figyelme és forrásai megmozdíthatóak lesznek. Az Etikus Ingatlanos bejegyzett védjegy / brand viselői a legmagasabb – szövetség által rendszeresen ellenőrzött – szakmai színvonalat képviselik ebben az ingatlan iparági szegmensben, és ezzel a befektetői szemléletű, tanácsadói megközelítéssel teremthetnek komoly hozzáadott értéket a szerződött partnereik számára.” **– hangsúlyozta Osadcow Gergely, a MIOSZ elnöke**.



**Osadcow Gergely, a MIOSZ elnöke**

A jelenlegi hozamok az ipari ingatlanpiacon kedvezőbbek, mint a lakóingatlanok esetében, mivel itt a hosszú távú megtérülés alapvetően az ingatlan működtetéséből és üzleti felhasználásából származik. Ezzel szemben a lakóingatlanpiacon a hozamokat leginkább az értéknövekedés biztosítja. A befektetők számára tehát fontos megérteni az ipari ingatlanpiac működését és a hozzáadott értéket, amelyet az üzleti felhasználás és a megfelelő működtetés biztosít. Az ipari ingatlanpiacra való sikeres belépés tehát nemcsak piaci ismeretet, hanem megfelelő hosszú távú stratégiát is igényel.

**A vidéki ipari ingatlanpiac: a KKV-k számára kiemelkedő piaci potenciál**

A vidéki ipari ingatlanpiacon a kereslet és a kínálat közötti különbségek egyre inkább előtérbe kerülnek, különösen a kisebb méretű csarnokok esetében, amelyek ideális megoldást kínálnak a kis- és középvállalkozások számára. A nagyvárosok környékén, különösen Miskolcon, Debrecenben, Győrben, Kecskeméten, Székesfehérváron, és Tatabányán a KKV-k igényei már egyértelműen megjelennek, de a regionális piac még nem teljesen feltérképezett. A kisebb regionális tanácsadó cégek szerepe ebben a folyamatban rendkívül fontos, mivel ők rendelkeznek a szükséges helyismerettel és mélyebb piaci kapcsolatokkal ahhoz, hogy megfelelően felmérjék az igényeket.

„A vidéki beruházások, autópálya-építések és közműfejlesztések egyértelműen kijelölik azokat a stratégiai helyszíneket, ahol érdemes új ipari és kereskedelmi csarnokokat telepíteni. Ezek a fejlesztések olyan regionális hubokat hoznak létre, amelyek kulcsfontosságú szerepet tölthetnek be a logisztikai és az ipari ingatlanpiac fejlődésében.” – **elemezte Osadcow Gergely, a MIOSZ elnöke.**

„Vidék esetében egy előre felépített csarnok versenyelőnyt jelenthet, ugyanakkor kockázatot is hordoz. A fejlesztők többsége inkább a BTS (Build-to-Suit) megközelítést részesítik előnyben. Ezzel párhuzamosan azonban a spekulatív fejlesztések is jelen vannak, melyek kedvező gazdasági környezet esetén gyorsan előnyös pozícióba kerülhetnek. A választott fejlesztési stratégia alapvetően az adott vállalat kockázatvállalási hajlandóságától és üzleti célkitűzéseitől függ, de az iparág összességében továbbra is a BTS modellek dominanciáját mutatja. A három nagy autógyártó vállalat – Kecskeméten, Debrecenben és Győrben – jelentős beszállítói hátteret igényel, amely további ipari ingatlanfejlesztéseket generálhat. Ugyanakkor a KKV szektor, amely 300, 500 vagy akár 1000 m²-es csarnokokat keres, elsősorban a lokális piacokon működik, és nem feltétlenül kapcsolódik a nagy nemzetköziberuházásokhoz.” – **mondta Halász-Csatári Gábor, a Cushman&Wakefield ipari- és logisztikai ingatlanokért felelős részlegének vezetője.**

A nagyobb beruházók döntései iránymutatóak lehetnek a kisebb szereplők számára. A vidéki fejlesztések nagy része (80-90%) konkrét megrendelés alapján történik, nem pedig spekulatív módon. Ugyanakkor a fejlettebb ipari központok, mint Kecskemét, Győr, Debrecen és Ebes, nyitottabbak a spekulatív projektek iránt, és így kedvezőbb feltételeket kínálnak a fejlesztők számára. A helyi sajátosságok és a regionális igények figyelembevételével, valamint a piaci dinamika alapos ismeretével a vidéki ipari ingatlanpiacon is sikeresen lehet működni.

**Hadnagy Ernő, a HAD Group elnöke szerint**: „A RaktárAD beruházásai nemcsak az érintett vállalkozások számára kínálnak előnyöket, hanem a budapesti agglomeráció gazdasági fejlődéséhez is hozzájárulnak. A stabil üzleti modellek és a kedvező finanszírozási megoldások kulcsfontosságúak a hosszú távú növekedés szempontjából. A gazdasági környezet változásaihoz való alkalmazkodás pedig elengedhetetlen a piaci szereplők számára. Éppen ezért a raktárcsarnok megvásárlása a kis- és középvállalkozások számára hosszú távon költséghatékonyabb és kiszámíthatóbb befektetés.”



**Hadnagy Ernő, a HAD Group elnöke**

|  |
| --- |
| **A WLP-ről és a RaktárAD-ról röviden:**  A számos sikeres projektet a cégcsoport projektmenedzser cége, a HAD Consult projektvezető teamje támogatja kiváló szakemberein keresztül. A belga-magyar tulajdonosi háttérrel rendelkező RaktárAD és WLP (Weerts Logistics Park) fejlesztői csoport Alsónémedin épülő csarnokait a KKV-k számára fejleszti. A Weerts Logistics Park (WLP) már több mint 1 000 000 m2-nyi csúcstechnológiás logisztikai beruházással rendelkezik Belgiumban, Hollandiában, Franciaországban, Németországban, az Egyesült Királyságban és Olaszországban. Az elmúlt 6 év alatt Magyarországon több mint 200 000 négyzetméternyi épületet épített fel, közvetlen több mint 1000 közvetetten pedig közel 4000 munkahelyet teremtett és több mint 150 hazai cégnek adott otthont. A Weerts Logistics Parkon keresztül jelenik meg először nyugati befektetők spekulatív tőkéje Budapesten kívül, mely a vidéki nagyvárosokba vetett egyre növekvő nyugati figyelmet és bizalmat is jelenti  **Az Alsónémedin épülő projekt műszaki adatai:**   * Lokáció: 2351 Alsónémedi Logisztikai Park, RaktárAD utca 5. * „H” jelű csarnoképület: 7 db raktáregységgel * 4406 m2-es épület * 9814 m2-es telek * Az épület külső magassága 7,61 m2 * A csarnokok zöld környezetben, fásított területen épülnek * Térköves, aszfaltos úton könnyen megközelíthető épületek * Kiváló lokáció: * Liszt Ferenc Repülőtér: 20 km * M5-ös autópálya: 6 km * M0-ás autóút: 1 km * Soroksári vasútállomás: 4 km * Budapest centruma: 18 km   Az épületek tartószerkezetei:   * Vasbeton pilléralapok és talpgerenda * 5-6 m-es tengelytávra telepített acélpillérek, 5,50 - 6m -es belső magassággal, magas tetős kialakítással * 10 cm-es vastagságú oldalfal szendvicspanel burkolattal * 5,0 t/m2 terhelhetőségű gépcsiszolt aljzat |

**További információ és interjúegyeztetés:**

**Terdik Adrienne| Ügyvezető igazgató | PResston PR | Rózsadomb Center |**

**1025 Budapest | Törökvész u. 87-91. | T + 36 1 325 94 88 | F +36 1 325 94 89 |   
M +36 30 257 60 08 |** [**adrienne.terdik@presstonpr.hu**](mailto:adrienne.terdik@presstonpr.hu) **|www.presstonpr.hu**

**Menyhárt Erika| Senior PR Account | PResston PR | Rózsadomb Center |  
1025 Budapest | Törökvész u. 87-91. | T + 36 1 325 94 88 | F +36 1 325 94 89 |   
M +36 30 769 8697 |** [**erika.menyhart@presstonpr.hu**](mailto:erika.menyhart@presstonpr.hu) **|** [**www.presstonpr.hu**](http://www.presstonpr.hu)