



# RÓZSADOMBI LUXUS, SZEMÉLYRE SZABVA

Ifj. Dr. Boglutz István a legnehezebb időszakban tette le sikerrel névjegyét az építőipar - akkoriban ingatag lábán álló - asztalára. A SKARBO Kft.-vel azóta is sorra építi luxus villaparkjait a Rózsadombon, bizonyítva ezzel, hogy a megbízhatóságnál és a minőséghez való töretlen ragaszkodásnál nem kell jobb ajánlólevél.

FOTÓ: MÁDER ÁGNES

**Gentlemen's CHOICE: Fiatalkor ellenére már az ingatlan szakma egyik meghatározó egyénisége vagy. Hogyan indult a pályád?**

**Ifj. Dr. Boglutz István:** 1995-ben családi vállalkozásként indultunk, az édesanyám alapította a céget. Testvéreimmel – Krisztinával és Dénessel – dolgozunk mellette jelenleg is. Beruházóként – és igazi lokálpatriótaként – elsősorban a II. kerületet részesítjük előnyben, azon belül is a Rózsadombot, mely több mint száz éve a luxus egyik definíciójának számít Budapesten. Tettünk egy-két kitérőt a XII. és a III. kerületben, de a vásárlóink ezt a környéket preferálják. A jelenleg folyamatban lévő beruházásaink – az Ózgida Villa, a Boróka Villa, a Herman Villa és a Guyon Villa – is itt vannak, büszke vagyok rá, hogy visszatérő vevőkörrel rendelkezünk, van, aki már a negyedik lakását vásárolja tőlünk. Azt hiszem, ez a legnagyobb elismerés, amiben részünk lehet.

**G.C.:** A legnagyobb lakásszámú rózsadombi beruházás, a Rózsadomb Villapark egy különleges siker sztori, mivel a 2008-2009-es gazdasági világválság az építkezés kezdetével egy időben érte el Magyarországot. Ennek ellenére befejezték és a lakások értékesítésre kerültek. Mi volt a titka a sikereknek?

**B.I.:** A válság kirobbanása előtt nem sokkal ajánlották megvételre a 8000 m<sup>2</sup>-es építési telket. Éppen leszerződöttünk az eladóval és a bankkal, amikor beütött a krízis. Rosszabbul nem is időzítettünk volna, de nem tehetünk mást, elindítottuk az építkezést és igyekeztünk "előre menekülni" a válság elől. 2010 környékén nagyon nagy volt a baj, sokat csúszott a beruházás. Közben több ezer érdeklődő is megfordult nálunk, de mindenki nagyon bizalmatlan volt, kételkedtek abban, hogy egyáltalán sikerül-e befejezni a projektet. Kínkeservvel ugyan, de – más építkezésekkel ellentétben –, nekünk sikerült. Biztos vagyok benne, hogy a titok elsősorban az volt, hogy családi vállalkozás vagyunk, és a végsőig kitarunk egymás mellett, nem számít mekkora a baj. Az alvállalkozóinkat pedig – ha sokszor késedelemmel is, de – mindig kifizettük, nem alkudoztunk utólag válságra hivatkozva, nem tartottuk vissza a pénzüket. Természetesen, ha ők nem tartanak ki mellettünk, nem tudtuk volna kivitelezni a beruházást. A Rózsadomb Villapark már a 28. társasházunk volt, de talán a legjobb referenciánk, hiszen megnyugtatta az új vevőket, ha látják, hogy a válság alatt is befejeztünk egy negyvenhét lakásból álló, négy épületes társasházat.

**G.C.:** Említetted, hogy jelenleg négy folyamatban lévő beruházásotok van. Milyen igényekhez igazodva alakítjátok ki a luxuslakásokat?

**B.I.:** Az elmúlt évtizedek tapasztalata azt mutatja, hogy a vevők a kiváló minőséget és a jól átgondolt, a szó legnemesebb értelmében vett "egyszerű", azaz letisztult terveket szeretik. A legfontosabb a telek és a terv. Eredeti, ugye? Komolyra fordítva: jó adottságú, panorámás telket találni ugyanolyan

nehéz, mint a szövevényes építési szabályok mellett szabadon átalakítható, letisztult, kényelmes terveket készíttetni. Tévhit, hogy a jómódú ügyfelek a csicsát keresnek. Nálunk bevált a könnyen átalakítható, teljesen személyre szabható lakások tervezése, vagyis nincs olyan elem, amit ne venni ki, vagy módosítani az ügyfél kérésére a tervrajzon. A burkolatokat, a felhasználandó anyagokat szabadon választhatják meg a vevőink, mi nem szabunk meg nekik semmit, de kulcsra-kész lakásokat kínálunk, és nem takarékoskodunk a felszereltségben. Ezzel a szemlélettel indult a Rózsadomb Villapark is, és az átadást követően nem volt két hasonló lakás, mindenki megvalósította a saját elképzeléseit. Nem abból lehet közép-, vagy hosszútávon megélni, ha kispóroljuk az anyagot,



sőt, csak abból lehet, ha beépítjük, mert az elégedett vásárlónál nincs jobb üzlet, a zsgoriság ellenben azonnal szemet szúrna. Ezzel együtt persze a legújabb építőipari technológiák is rengeteg új lehetőséget nyújtanak. Olyan környezettudatos és komfort technológiák jelentek meg a piacon az elmúlt években, melyekkel a leglelkiesmeretesebben megépített használt lakás sem veheti fel a versenyt. Az induló Boróka, Guyon és Herman Villában háromrétegű nyílászárókat építünk be, hőszivattyús mennyezeti hűtés-fűtés lesz, mobiltelefonról vezérelhető termosztátok és árnyékolók és így tovább. Ezekkel nemcsak összehasonlíthatatlanul kényelmesebbek, de – a legjobb minőségű szigeteléssel karöltve – egyre gazdaságosabbak is a lakásaink. Az autópálya fejlődéséhez is maximálisan igazodunk, ezért elektromos autótöltők vannak a teremgarázsainkban.

**G.C.:** Ha valaki úgy dönt, hogy ingatlanbefektetésekbe kezd, milyen tanácsot adnál neki, milyen szempontok szerint kezdje el?

**B.I.:** Az ingatlan pillanatnyilag a legjobb befektetés, mivel Budapesten a lakások bérleti díja nagyjából a nyugat-európai szinten van, az ingatlan árak viszont még mindig mélyen alatta. Két lakástípust érdemes vásárolni: az egyik a száz négyzetméternél nagyobb lakás, legalább három hálószobával, – azt tapasztaltuk, hogy erre nagy az igény –, a másik a kis lakások, a garzonoktól egészen hetven négyzetméterig. Ezeket a legkönnyebb kiemelkedő megtérüléssel kiadni. Egy penthouse típusú lakást nem javasolnék bér beadni, oda inkább beköltöznek a vevők. Ahogy látom, egyre gyakoribb az a szemlélet, hogy átmenetileg és hosszabb távon is érdemes lehet bérleményben lakni, a bérloink között sem a külföldiek vannak már többségben. A II. kerületben nagyon jók a megtérülési mutatók, mivel a bérlakásokra nagy a kereslet, a kínálat viszont minimális. Pontosítok: jó minőségű bérbeadó lakást nehéz találni, a felújítandó állapotban lévő, húsz évesnél régebbi lakásokkal Dunán lehet rekeszteni. A bérleti díjak az egész városban emelkedtek az elmúlt években, de összehasonlítva más kerületekkel a lakások a tágra értelmezett Rózsadombon sokkal értékállóbbak. Elég tapasztalatot szerezhettünk azzal kapcsolatban, hogy milyen közvetlen hatással van egy gazdasági világválság az ingatlanárakra, és biztosan állíthatom, hogy ebben a kerületben volt a legkisebb az ingadozás. Példaként érdemes szembeállítani az V. és a II. kerületet. A Belvárosban pillanatnyilag lényegesen magasabbak az árak, mint nálunk, holott a válság legsötétebb időszakában ott kétszázötven-háromszáz ezer forintba zuhantak le a négyzetméterárak. Mi alig tíz százalékkal kínáljuk magasabb áron a lakásainkat ma, mint 2009-ben, de az akkori lakásaink piaci értéke időközben legalább húsz százalékkal emelkedett. Ebből is látszik, hogy nagyon nehéz a városban általános adatokat meghatározni, holott nagyon fontos a bérleti díjból befolyó bevétel mellett a lakás értékállóságát, várható értéknövekedését is figyelembe venni a bérbeadandó lakás megtérülésének becslésekor.

**G.C.:** Ha már a kerületeket hasonlítjuk össze, hogy látod jelenleg, ingatlanbefektetés szempontjából hol vannak feltörekvő területek Budapesten?

**B.I.:** Ütemesen terjeszkedik a város a budai III. és XI. kerületben is, ezt nagyon jó látni, mert piaci vetélytársként is fontos, hogy minél többen beruházzanak az építőiparba, és a korábbi tetszalott állapotából feltámadjon a szakma. Ahogy az előbbi példában is említettem, nem könnyű a kerületeket összehasonlítani. A Rózsadomb egy örök státuszszimbólum, emellett a város közelsége és a kerület zöldövezeti nyugalma egyedi területi adottságok, ami nálunk keres, vagy vásárolt már lakást, azt sosem lehetne meggyőzni másik kerületről. A II. kerületnek is van még hova fejlődnie, a most folyamatban lévő három beruházásunk, és az előkészítés alatt álló negyedik társasház, a Herman Villa rengeteg munkát adnak, mi továbbra is a II. kerületben tervezünk építkezni. ☺