

# Ha valaki ennyire pofátlan, annak menni fog

Alan Vincent, a budapesti irodapiac Kenyában felnőtt brit bennfentese és Zeley Csaba, a színészből lett ingatlanos összeszokott, erős párost alkotnak. Nem a legnagyobbak, a legjobbak akarnak lenni.



Zeley Csaba kiugrott színészből lett ingatlanos, azt mondja, élete legjobb döntése volt. Mára minden szükséges szakvizsgája megvan, de „nem ez a lényeg, meg kell találni a másikkal a hangot, és együtt kell tudni dolgozni. A színház ehhez nagyon jó iskola volt.”

# Z

**Zeley Csaba** úgy lett ingatlanos, hogy színész akart lenni. Miután a Petőfi Gimnáziumban rábökött az irodalmi színpad vezetője, amikor Szép Ernő *Májusának* főszereplőjét kereste, beleszeretett az élménybe, és megmámorosodott a tapstól. Hétszer felvételizett aztán sikertelenül a színművészetre, de mivel általában a második, néha a harmadik rostán esett ki, ébren tartották benne az érzést, hogy van a pályán keresnivalója.

A próbálkozások közben hat éven át a Madách Színház, egy évig a győri

Nemzeti segédszínésze és gyakorlatos színésze volt, a biodíszlettől a háromsoros szövegeken át egy véletlenül elé sodródott – Mensáros László halála miatti beugrásból adódó – Shakespeare nagyszerepéig jutott a *Téli regében*. Sztorizgatni már ennyi is elég lenne, de színészi pályája lokális csúcán még eljátszott egy kis költségvetésű filmfőszerepet is: a Galambos Zoltán rendezte *Céltalan célok* kiemelt időben, 1995 karácsonyán ment le a Szív tévé.

„Aztán volt egy flashem. Láttam magam, ahogy negyvenévesen ülök a színészbüfében, iszom a konyakokat, és miközben arról mesélek a fiataloknak, hogy milyen a színészet, nem játszom aznap este. Ezután kinyitottam a Népszabadságot, és megláttam egy hirdetést, hogy a Colliers ingatlanbróker-asszisztentst keres. Nem tudtam, mit csinál egy ingatlanbróker vagy a Colliers, bár a névvel már találkoztam egy-két állványzaton az utcán, de tőlem akár az állványt is gyárthatták volna” – mondja, menyenyi köze volt későbbi szakmájához.

Az önéletrajzát azért beküldte, benne a múlt tétéles felsorolásával (*A Noszty fiú esete Tóth Marival*: Krackner báró stb.), és ezzel be is talált. „Valószínűleg azt gondolta az ügyvezető, hogy ha valaki ennyire pofátlan, az biztos jó saleses lesz” – nevet Csaba. És 98-ban hátat fordított a színháznak. Még jóízűbben akkor nevet, amikor felidézi: „11 250 forint volt az utolsó fizetésem a győri Nemzetiben, és amikor a Colliers főnöke azt mondta, hogy kilencvenéves, akkor az egyetlen öltönyömben, nyakkenődőmben azt éreztem, hogy igen, megjöttem.”

Ez a bizonyos főnök még nem Alan Vincent volt, de ügyfélként már akkor is kapcsolatba kerültek – a hazai irodapiac Kenyában felnőtt brit bennfentese a 90-es évek közepétől ismert figurája volt a budapesti ingatlanszakmánál. Alan néhány évnyi London és Bécs után 94-ben tette át székhelyét Budapestre, eredetileg három évre jött, hogy elindítsa a Richard Ellis International (ma CBRE) ingatlantanácsadó multi itteni érdekeltiségét.

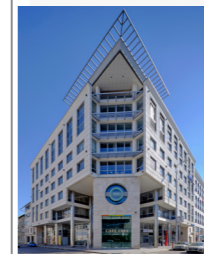
A 90-es, majd a kétezres évek izgalmas piaci lehetőségei, az életminőség, Budapest szépsége és ereje és persze magánéleti okok (szerelem, feleség, gyerekek) itt tartották, így Csaba ingatlanos ébredésekor már a második cégalapításnál tartott. Az amerikai AIG/Lincoln – ma White Star Kft. – magyar leányvállalatát kezdte épp felépíteni, amikor 1998-ban egy általuk fejlesztett irodaház bérbeadásával bízták meg a Collierst. Csabának így sűrű jelenése volt Alan irodájában.

## A PORTFÓLIÓ



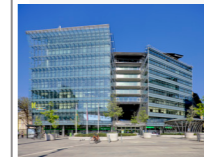
### ÁRPÁD CENTER

Hétszintes A kategóriájú irodaház az Árpád híd pesti hídfőjénél, 5400 m<sup>2</sup>, 66 férőhelyes mélygarázzsal. A ConvergenCE tulajdonában és kezelésében van, itt van a cég irodája is.



### CITYZEN

Kilencemeletes, A kategóriájú irodaház három mélygarázzsinttel a Váci úti folyosón. 12 600 m<sup>2</sup>, 144 parkolóhely. A KGAL tulajdona, a vagyon- és ingatlankezelő a ConvergenCE.



### KÁLVIN SQUARE

9400 m<sup>2</sup>-es A kategóriájú irodaház a pesti belvárosban, 115 parkolóhellyel. A KGAL tulajdona, a vagyon- és ingatlankezelését a ConvergenCE végzi.



### ZENGARDEN

Kilencszintes, 170 parkolóhelyes, 9540 m<sup>2</sup>-es, a közelmúltban felújított A kategóriájú irodaház a ConvergenCE kezelésében. 15%-ban a ConvergenCE, 85%-ban angol családi magánbefektetők tulajdona.

„Kéthetente kedden, tíz órakor – idézi fel huszonhárom év távlatából meghökkentően pontosan, majd kiderül, miért is ragadt ez meg benne ilyen élesen. – Alan a legjobb fej a világon, csupaszív ember, de amíg nem ismered, elég szigorú a búrája. Én akkor nem ismertem, és a szakmáról sem tudtam semmit. Később aztán rengeteget tanultam tőle, hogy hogyan is kell ezt jól csinálni.”

## AZ INGATLANFEJLESZTÉS JERRY MAGUIRE-JE

Ők ketten ma egyenrangú partnerek a magát butikfejlesztőként meghatározó ConvergenCE Kft.-ben. A 2004-es EU-csatlakozás évében alapított és a konvergencia reményében elnevezett cégben Alan az elmúlt években kissé hátrébb lépett. Fontosnak érezte, hogy a vele régóta együtt dolgozó magyar kollégák legyenek a többségi tulajdonosok, és több mint egy éve már az operatív vezetést is Csaba viszi. Közepes méretű, de az ingatlanpiac széles spektrumát lefedő vállalkozásuk vagyonkezeléssel, befektetéssel, projektmenedzsmenttel, ingatlanfejlesztéssel és -kezeléssel foglalkozik, sokfelét csinál, de szándékosan nem túl nagy volumenben.

„Mi vagyunk az ingatlanfejlesztés Jerry Maguire-je” – hoz egy filmes példát Csaba, mit értenek butikcég alatt. A Tom Cruise alakította Jerry Maguire-nek az volt a baja, hogy az ügynökség, ahol dolgozott, sok ügyfelet kiszolgált, de nem volt igazán szolgáltatás, amit nyújtott, így inkább kirúgatta magát, és létrehozta saját kis cégét. „Mi sem akarunk a legnagyobbak lenni, mi a legszembek, legokosabbak, legjobbak akarunk lenni.”

Ennek jegyében viszonylag kis csapattal dolgoznak, és tizenhárom emberükből a Covid-járványban sem kellett senkit leépíteniük. „Mindannyian dolgoztunk már multinál, az egy egészen más lét, nem azt célozzuk – magyarázza Csaba. – Egy-két kulcsügyféllel, kulcsprojekten kulcs emberekkel szeretünk dolgozni, őket viszont rendszeresen kiszolgálni.” A számokat elnézve ez a hozzáállás ráadásul kifejezetten kifizető. Negyven-ötven százalékos profitrátájuk a több lábbon állás kellemes következménye, valamelyik üzletág mindig megtolja a nyereségességet. Hol a vagyonkezelés, hol a bérbeadás, hol sok projektmenedzsment hozza a profitot, és időnként néhány látványosabb, nagy volumenű projekt is kiugrasztja a mezőnyből a ConvergenCE-t.

Első nagy dobásuk a Nyugati pályaudvar melletti Eiffel Tér irodaház (Eiffel Square) fejlesztése volt, ami nemcsak azért mérföldkő,



Ha valaki ennyire pófátlan, annak menni fog Folyt.

mert mindenféle nemzetközi díjjal elismerték, és pusztán a városban sétáló budapestinek is élvezhető ingatlanfejlesztés az irodaépületek előtt fekvő nagy zöld park, a kiülős kávézók és teraszok miatt, hanem mert a legrosszabb időszakban kellett befejezniük és átadniuk.

„2010. március 27-én” – hoz megint egy meglepően, és valljuk be, feleslegesen pontos dátumot Csaba. Vagyis a legutóbbi nagy válság kellős közepén. Márpedig az „tényleg válság volt”, mondja Alan is, aki a rendszerváltás óta több hullámhegyet és -völgyet is átélt. Ezért volt nagy szó, hogy a 24 ezer négyzetméteres belvárosi épületet a legnagyobb krízis derekán is villámgyorsan bérbe tudták adni, és azóta is ugyanolyan kapós. Mint ingatlanbefektetési termék, többször bizonyított: 2014-ben a ház első befektetője, a brit Europa Capital refinanszírozta az irodaházat, majd 2016-ban a német KGAL csoport vásárolta meg.

Ez a két befektetési társaság egyébként hosszú évek óta stabil partnere a ConvergenCE-nek, a jól bevált üzleti modell szerint általában velük – esetleg más, kisebb külföldi alapokkal – közösen megvesznek kissé elhanyagolt, nem túl jól karbantartott, de kiváló helyen lévő

**CONVERGEN  
CENTRAL EUROPE  
HUNGARY KFT.**

**ALAPÍTÁS:**

2004  
(2008-tól ezen a néven)

**TULAJDONOSOK:**

Alan Vincent (31%),  
Zeley Csaba,  
Papp Vas Dóra,  
Kovács Balázs,  
Kovács Gábor  
(összesen 69%)

**ÁRBEVÉTEL**

(MILLIÓ FORINT):

2017  
**690,1**

2018  
**409,2**

2019  
**420,5**

2020\*  
**300-350**

**ADÓZOTT  
EREDMÉNY**

(MILLIÓ FORINT):

2017  
**436,3**

2018  
**161,6**

2019  
**189,4**

2020\*  
**60-80**

\*Becslés.

Forrás: Bisnode  
Megjegyzés: Az ingatlanokat tulajdonló projektársaságok külön cégek, azok jövedelmezősége a fenti adatokban nincs benne.

irodaházakat, rendbe rakják, kipofozzák őket, beleteszik a szemléletüket, jól bérbe adják, és utána éveket üzemeltetik.

Hogy mi ez a szemlélet? „Az, hogy beszélj a bérlővel” – mondja Csaba, és példaként azon a házon vezet le, miért okoz ez értéktöbbletet, amelyekben más bérlők mellett az ő irodájuk is van. „Ez egy ötezer négyzetméteres irodaház, másfél éve 600 ezer euró volt az éves bérleti-díj-tömege. Most közel 850 ezer euró, ami jelentős ugrás, és pusztán annak köszönhető, hogy a takarító takarít, a biztonsági őr őriz és köszön, rendben vannak a közös területek, és ha a bérlőnek van valami igénye, akkor azt megoldjuk. Ez szolgáltatóipar.” Maga is elismeri, hogy messze van az agysebészettől, de ezt is lehet jól vagy rosszul csinálni.

Hoz egy másik példát is, az általuk fejlesztett pozsonyi Park One irodaház esetét. Az épület 2005-ben készült el, pár évig ők üzemeltették, majd 2007-ben eladták. „A mi sikerünk is, hogy a befektetett tőke több mint hatszorosát hozta vissza a befektetőinknek.”

**FÉLTEM, HOGY MEHETÜNK RÉPÁT EGYELNI**

A Váci úti irodafolyosó a Covid-járvány harmadik hullámában szomorúan kihalt, az általuk üzemeltetett házakban is csak lézengenek, de ők egyáltalán nem pánikolnak. „Amikor tavaly beütött a járvány, egy hétig nem kaptam levegőt, rám ült, hogy itt a vége az ingatlanpiacnak, nem lesznek irodák, mehetünk répát egyelni, rossz lóra tettem” – mondja Csaba. Aztán kiderült, hogy nem történt semmi dráma. A tavalyi év persze nem sikerült a legrózsásabban, új projekteket nem tudtak behozni, így az árbevételük és a profitjuk is lejjebb ereszkedett, de a meglévő portfóliót gondozták, a csapat megmaradt.

És megmaradtak a bérlők is, a piac működik, a fejlesztések sem álltak le, teljesen más a helyzet, mint tíz évvel ezelőtt, amikor a külföldi ingatlantulajdonosok és befektetők tömegesen vonták ki a pénzüket. Az irodapiac most zömében magyar tulajdonban van, és a mostani krízis jellege is alapvetően más, egészségügyi és nem pénzügyi. Az új irodákat tehát továbbra is ki lehet adni, a meglévőkben a bérlők hosszabítanak, és legfeljebb az törtenik, hogy a már egészségtelenül telített piac („amikor a holdon lévő F kategóriás irodák is tele vannak”) kissé visszakorrigál egy normálisabb állapot felé.

Bizonytalanság azért van. Senki sem tudja pontosan tervezni a szükséges létszámot és irodaigényeket, így nagyfokú rugalmasságra

van szükség. Lehet, hogy lesz olyan bérlő, aki egy időre visszamond területet, de kicsit később újra növekedést tervez, és az is reális, hogy bár tartósan megmarad a home office, a bejáróknak nagyobb térigényük lesz, így összességében minden marad a régiben. Egyelőre annak sincs nyoma, hogy az irodák tervezése gyökeresen átalakulna, és mondjuk újragondolnák az open office koncepciót. A gépészeti megoldásokon ugyanakkor biztos, hogy nagyobb figyelem lesz, jobban számít majd, hogy milyen a légkondi, vagy milyen gyakori a légcseré, hogy vannak-e érintésmentes megoldások a lifteknél, tárgyalókban, közös terekben.

Ami a céget illeti, továbbra is lendületben vannak, most kaptak megbízást Budapest egyik legnagyobb irodaberuházásának bérbeadói feladataira. Az Árpád híd pesti hídfőjénél álló Agora Tower és Agora Hub előbb nyolcezer, majd hatezer négyzetméterének kiadását a HB Reavis bízta rájuk, amit azért is külön értékelnek, mert ahogy Csaba mondja, „egy versenytárs bízott meg bennünket, ez szerintem nagy szó”. Emellett benne vannak egy hotelprojektben a Csengery utcában (ott projektme-

nedzsmeteket végeznek), Spanyolországban és Portugáliában is nézelődnek, és épp új házakat keresnek, hogy bővítsék mostani, négyelemű portfóliójukat.

Mindezt részben ugyanúgy home office-ban teszik, ahogy bérlőik és az ország nagy része.

Nem érzik, hogy ez különösebben megakasztaná az üzletet, mindenki végzi a maga dolgát, Csaba szerint épp úgy működnek, mint egy szintársulat. „Amikor az Amadeusban be kell tenni a sötétben egy széklet a színpadra, hogy arra leüljön a Mácsai Pali mint Salieri, akkor annak is kulcsszerepe

van, aki beviszi azt a széklet. És a világitónak is, mert az egész csak akkor számít, ha jókor és jó helyen van a szék, és pont jókor alszik ki, majd gyullad fel a fény.” Vagyis mindenki fontos, mindenki hozzáteszi a részét, és ebből születik egy jó előadás. ☺

**11 250 FORINT VOLT AZ UTOLSÓ FIZETÉSEM A GYÓRI NEMZETIBEN, ÉS AMIKOR A COLLIERS FŐNÖKE AZT MONDTA, HOGY KILENCVENEZER, AKKOR AZ EGYETLEN ÖLTÖNYÖMBEN, NYAKKENDŐMBEN AZT ÉREZTEM, HOGY IGEN, MEGJÖTTEM.**



„Ez egy megbízható, lojális kapcsolat” – mondja Alan Vincenttel, a cég alapítójával való kapcsolatáról Zeley Csaba. Alan (kép a képen) eredetileg három évre jött Budapestre a 90-es években, már majdnem harmincnál jár. Most néhány hetet szüleinél tölt Gibraltáron, vele zoomon beszélgettünk.



**Libri  
irodalmi  
díjak 2021**

- BEHEMÉNYI GÉZA
- GRECSÓ KRISZTIÁN
- HALÁSZ RITA
- HÁY JÁNOS
- JÁSZBERÉNYI SÁNDOR
- KISS TIBOR NOÉ
- NÁDASDY ADÁM
- SELYEM ZSUZSA
- SZABÓ T. ANNA
- TOMPA ANDREA



**SZAVAZZON  
a kortárs irodalomra!**

Libri.hu/irodalmidij