

ISMÉT EGY ÉRTÉKBECSLÉSES ELŐADÁS 2025Q1

PROPHEX Europe Consulting
Ingatlan és Turizmus Tanácsadó Kft.

Nem teljesen az lesz, hogy:
„Szállodaértékelés
aktuális kérdései”

Rábai György MRICS, partner, ügyvezető

2025 03. 13.

De ha mégis szálloda a téma: Mi érdekelné a hallgatóságot?

- Szobaárak?
- Kihasználtságok?
- Megtérülési ráták?
- Piaci összehasonlító adatok?
- És persze...., hogy mi lesz fél év, egy év, 3 év múlva ?

.

És miről is lesz szó?

- Lehetséges „szempontrendszer(ek)” az értékbecslésre
 - Nincs bölcsek, köve.... Nincsenek „nagy” igazságok
 - A vevő és az eladó határozza meg az értéket !
 - A szakértő törekszik arra, hogy „megmérje” a piaci értékítéletet...
-
- AMI FONTOS: SZAKÉRTŐK ÜLNEK A NÉZŐTÉREN :
A LÉNYEGRE ÖSSZPONTOSÍTUNK



Értékbecslés és szálloda

- **Mi a szálloda?** Azaz mit is kell, vagy mit is tudunk mérni?
 - Az „ingatlan” értékét?
 - Vagy: az ingatlan és ff&e értékét?
 - Vagy... beleértve a „menedzsment hozzájárulásának” értékét is?
- Nem mindegy!

- **Mire készül az értékbecslés?**
 - Finanszírozásra? Rendben. Rossz hír: de a Piaci Érték -ből nincs következtetés a HBÉ-re. Teljesen más megközelítést feltételez a 2 szám. De a Likvidáció meg pláne. a fentiekből következtethetően a két „értékforma” más módon vizsgálándó. (a likvidációs „érték” nem is értékforma)
 - Számviteli célra?
 -

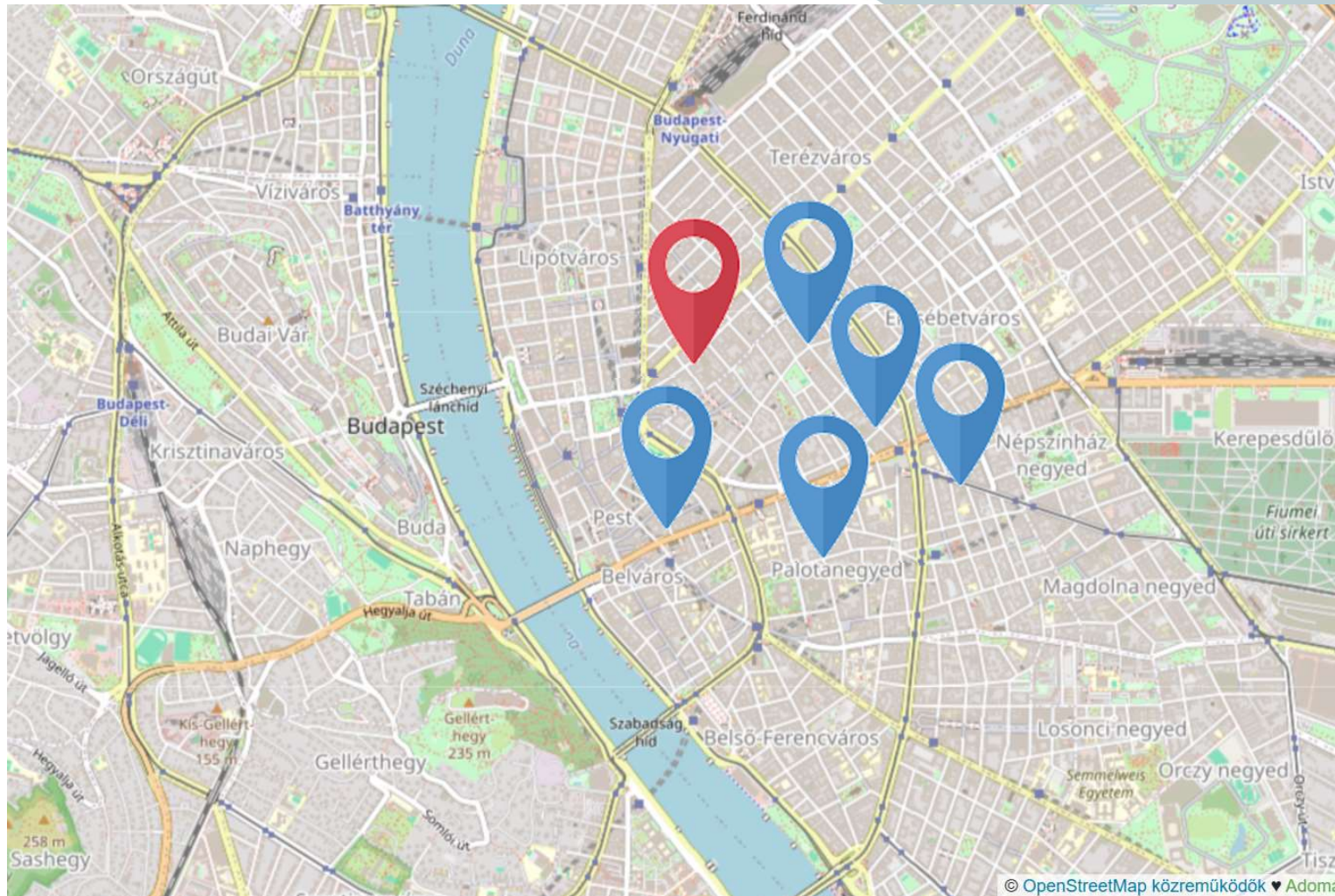
PIAC MEGKÖZELÍTÉS

Nézzük a Piac megközelítést...

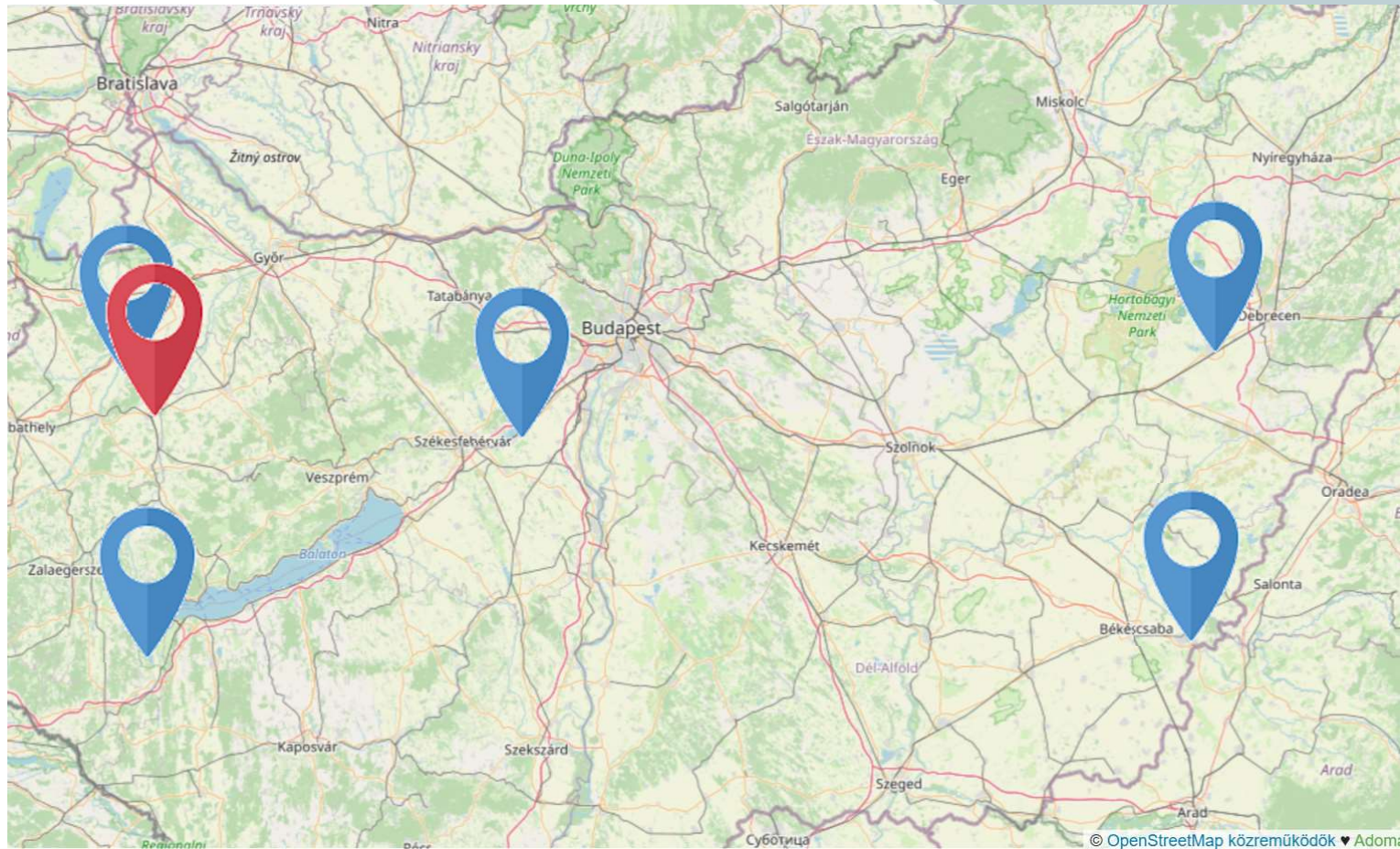
- Mi az alapvetés? Legyenek hasonló (vagy összehasonlítható) szállodák a táblázatban.
- De mi a hasonlíthatóság alapvető kritériuma? Egyes bankok szerint a fekvésnek közelinek kell lennie...
- De mi a valóság?
- És ne felejtsük el:
- Itt nem CSAK az épületet, hanem a működés majdnem összes tényezőjét is össze kellene hasonlítani... és kiigazításokat alkalmazni !

Budapesti belvárosi ***boutique szálloda – összehasonlító

22

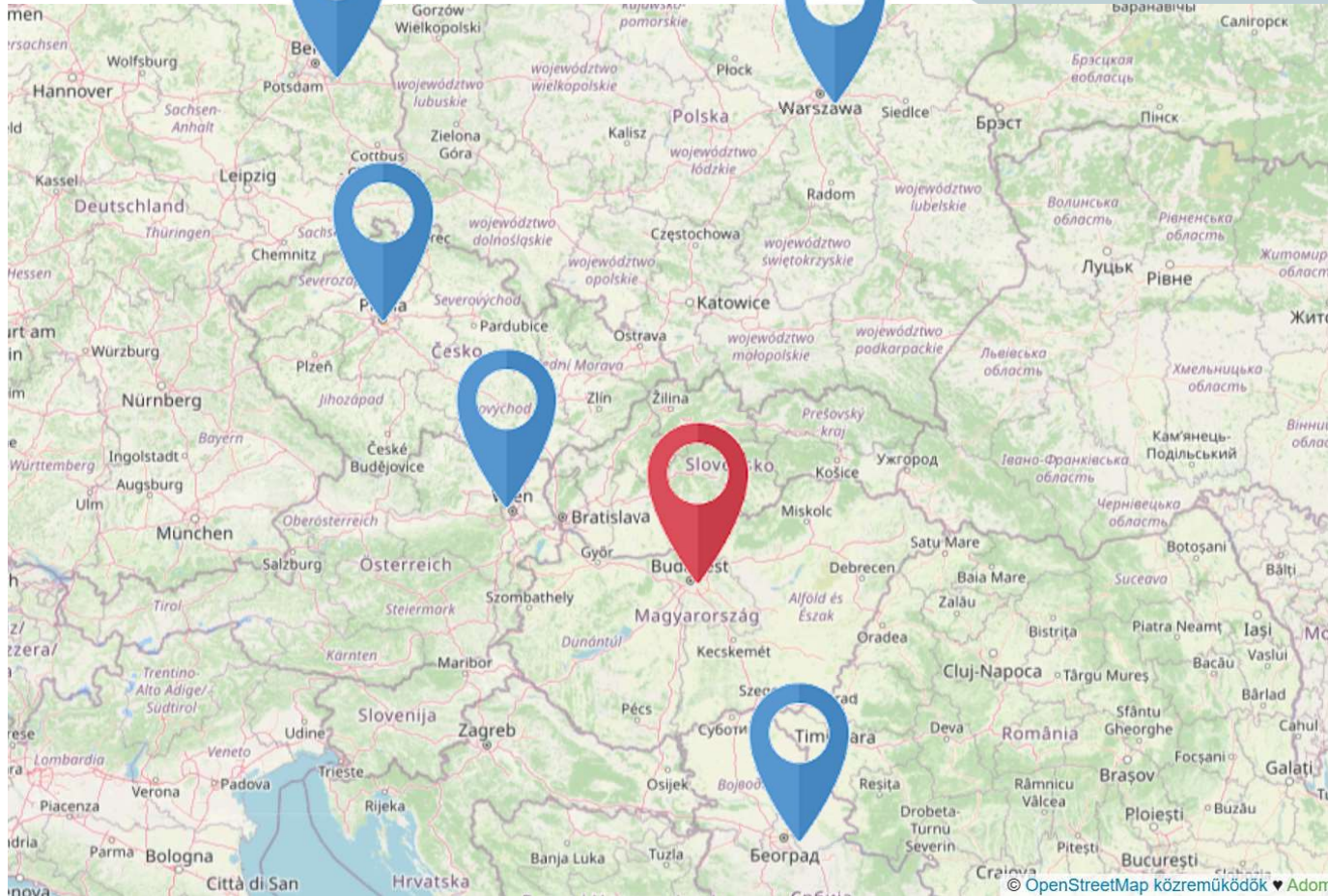


Magyarországi SPA szálloda – összehasonlító



Budapest belvárosi **** superior szálloda összehasonlító

20



Még mindig a Piac megközelítés...

- Lépünk hátra kettőt, hogy lássuk a lényegét.
- Hasonló....
 - Amit a vendégkör a választási mixében alternatívaként szerepeltet. Azaz...versenytárs. Pl. egy aparthotelnek lehet a versenytársa egy airbnb, egy magánszállás is.
 - Aminek a vendégköre ugyanaz lehet, mint a vizsgált szálloda vendégköre... nagyon tág földrajzi keretek között is. Pl. Egy horvát szálloda Fiumétől (vagy Abbáziától) - Záraig. Ez 230-250 kilométernyi távolság. De innen tekintve a görög szigetek szállodái is versenyeznek egymással. Magyar gyógyfürdőhelyek szállodái?
 - és persze az egy környezet hasonló szolgáltatást kínáló szállodái. Pl. Budapest belváros 3* butik szállodái.
- - stb.
- ...

Még mindig a Piac megközelítés...

- És még néhány fontos tényező:
- Összehasonlítási alap:
 - m2...
 - szobaszám....
 - Vagy valami más?.
- Mi legyen az „egyéb” létesítményekkel? Költségeként vagy bevételként igazítsunk ki?
 - Konferenciatermek,
 - éttermek és hasonlóak,
 - uszoda stb?.
- És sajnos fájó, de érzéketlen a modell:
 - a szállodára vonatkozó piaci keresletre
 - a menedzsmentspecifikus adottságokra
- Gyuri 1. posztulátuma: A megvalósult tranzakciók mindig valamilyen speciális érdek vagy szempont mentén kötődnek meg. Ellentétben a kínálati adatokkal... !!!

Még mindig a Piac megközelítés...

17

- KEVÉS A „PIACI” ADAT.
- TALÁN NINCS IS IGAZÁN

KÖLTSÉG MEGKÖZELÍTÉS

Akkor jöjjön a költség megközelítés...

- Releváns módszer vagy nem az?
- A szobaszámra vetítésnek megfelelő benchmarknak „illene” lennie – új/újszerű szállodák esetében. Korlátos a módszer a modell a kor függvényében. (is)
- Újra felmerül az „egyéb” létesítmények problémája:
 - Konferenciatermek,
 - éttermek és hasonlók,
 - uszoda/SPA stb?.
- És a telekről még nem is beszéltünk
- Ne felejtsük el a fejlesztéshez kapcsolódó állami támogatást... és kedvezményes hitelt sem!
- Gyuri 2. alapvetése: „A költség megközelítés részben „piac” megközelítés is”.!!!

Hogy néhány számot is lássunk a költség megközelítéshez...

SZÁLLODA ÉRTÉKELÉSE BENCHMARK KÖLTSÉG MEGKÖZELÍTÉSSEL													
Szálloda megnevezése	Kate- gória	Szoba- szám	Átadás éve	Építési költség (HUF)	Fajlagos/ szoba HUF	Meglévő épületek vagy telek (HUF)	Teljes felépítmény költség (HUF)	Fajl. szoba költség (HUF)	Kiig. Méret miatt	Kiig.műsz. . tartalom miatt	Egyéb kiigazítás *	Inflációs hatás*	+ Sok más kiigazítás
LeMeridien Balatonfüred	5*	126	2025/26	22.500.000.000	178.571.429	N/A	N/A	N/A	1,00	1,00	1,00	1,00	
Kimpton Budapest	5*+	127	2024Q3	16.378.000.000	128.960.630	N/A	N/A	N/A	1,00	1,00	1,00	1,00	
Melea Hotel, Sárvár	5*	83	2024Q1	8.627.000.000	103.939.759	N/A	N/A	N/A	1,00	1,00	1,00	1,00	
+1	N/A	N/A	N/A	N/A	183.000.000	N/A	N/A	N/A	1,00	1,00	1,00	1,00	
+2	N/A	N/A	N/A	N/A	110.000.000	N/A	N/A	N/A	1,00	1,00	1,00	1,00	

És pár egyéb gondolat...

- A Budapesten jelenleg „épülő” szállodák közül sok a „brownfield” fejlesztés
- Az avulások mértékének CSAK %-os „becslése” nagyon eltérítheti az értékindikációt
- ... részben emiatt is: csak újszerű szállodák esetén javasolható az alkalmazás

JÖVEDELEM MEGKÖZELÍTÉS

Jövedelem megközelítés...

- Van néhány elem: itt derül ki, miért fontos az értébecslés tárgyának meghatározása
- Mi a jövedelem:
 - Bérleti díj? vagy....
 - Működési eredmény? És ebből mi a tárgyi eszköz .. És menedzsment specifikus hányad?
- A ráták dilemmája
- További elmélkedések

Jövedelem megközelítés... hát nézzük meg, mi a jövedelem?

- Most ugorjuk át a bérleti díjat.... vagy mégse?..
Mert ugye... hogyan is működik egy szálloda?
 - Pl: nem működik
 - Bérbe van adva
 - Franchise szerződése van
 - Menedzsment szerződése van
 - Függetlenként üzemel
 - Egyéb furfangok vannak
- Nem mindegy, hogy ugyanabban az épületben
 - Ki?
 - Mit csinál? És hogyan?

Jövedelem megközelítés : a jövedelem kiindulópontjai

- Ha működik... Milyen jövedelmek lehetnek ... pl:
 - Szoba
 - Étel
 - Ital
 - Egyéb vendéglátás
 - Kommunikáció
 - Egyéb szolgáltatások
- Mondjuk nézzük a szobabevételeket...
 - Kiindulás a jelenlegiből....???
 - Vagy a szakmai módszer

Jövedelem megközelítés... árazás

- Először is... mi a porond, ahol a játék zajlik? Íme egy minta...:

JELENLEGI VERSENYTÁRSÁK ÖSSZEFOGLALÓ TÁBLÁZATA								
	Szálloda neve	Település	Szobák száma	Publikált árajánlat 2023** (Ft) 2 fő / 3 éj standard szobában félpanzióval		Főbb teljesítmény-mutatók (2021)		Vendégértékelés (2022)
				Február 13-16.	Augusztus 17-20.	Szoba-foglaltság (%)	Egy szoba átlagára* (Ft)	booking.com
Top-tier	Kolping Hotel Spa & Family Resort****	Alsópáhok	136	192.600	245.100	45-50	28.750-42.320	9,2
	Hotel Azúr****	Siófok	222	110.991	211.292			7,4
	Thermal Hotel Visegrád****superior	Visegrád	174	153.774	222.256***			8,7
Mid-tier	Hunguest Hotel Forrás****	Szeged	196	117.000	180.000	40,5-49	19.057- 24.150	8,6
	Park Inn by Radisson Sárvár Resort & Spa****	Sárvár	236	169.800	222.600			8,6
	Park Inn by Radisson Zalakaros Resort & Spa****	Zalakaros	239	126.600	213.000			9,1
	Saliris Resort Spa & Konferencia Hotel****	Egerszalók	204	216.000	240.000			8,8
	Flamingó Wellness és Konferencia Hotel****	Balatonfüred	179	n/a	n/a			9,1
	Hotel Kapitány****superior Wellness	Sümege	154	161.400	209.400			9,0

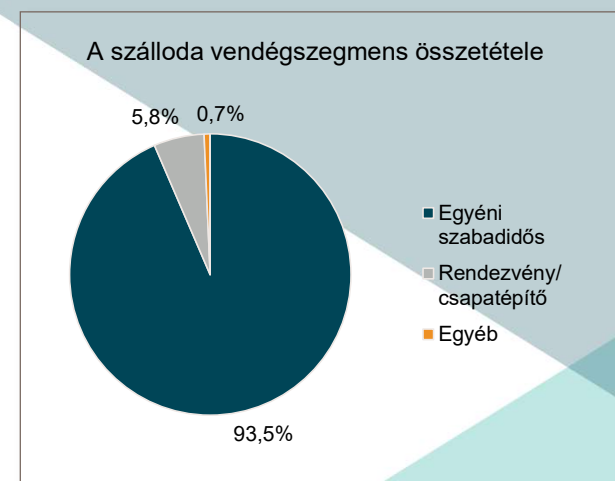
*ÁFA, reggeli nélkül

**2022.10.14-én a szállodák saját weboldalán feltüntetett árajánlatok, Park Inn by Radisson Sárvár esetében all-inclusive szolgáltatásokra vonatkozó árak

*** 2023.06.22-25-re vonatkozó ár

Jövedelem megközelítés... árazás 2

- Ezen a porondon mi a kijelölt piaci pozíció? Melyek a megcélzott vendégszegmensek?



- És ne feledjük a jövőbeni releváns fejlesztéseket sem !

Jövedelem megközelítés... persze vannak költségek is

- Csak gyorsan egy áttekintés

- Személyi jellegű (bérek, járulékok, juttatások, pótlékok, táppénz)
- Anyagjellegű (tisztítószer, irodaszer, üzemanyag, karbantartó anyag)
- Értékcsökkenés (befektetett tárgyi eszközök elhasználódása miatt könyveljük)
- Egyéb

Jogcímek
(költségnemek) szerint

- Szállás tevékenység
- Vendéglátás
- Gyógyászat, stb.

Költséghelyek szerint

- Állandó
- Változó

A forgalomhoz való
viszony szerint

- Közvetlen költségek
- Közvetett költségek
- Állandó költségek

Költségcsoportok

- CAPEX !!

És: a 100 Forintos kérdés: megtérülési ráta?

- Milyen megtérülési rátát keresünk?

Kategóriák	2024-es "vélemények"
Prime iroda "A"	6,50%-7,00%
Központi iroda "A"	7,00%-7,50%
Prime logisztika	+/- 7,00%
Top Bevásárlóközpont	6,75%-7,25%
Top Szálloda (bérlet)	+/- 7,25%
Top Szálloda (menedzsment)	+/- 8,25%

- Nem véletlenül halvány a szállodai szám !

Példa Kockázati felárakra
Szálloda kockázati felár
Prime szálloda
Nem prime szálloda felár
Működési kockázati többlet
Járványügyi + gazd.kock. többlet
Becsült megtérülési ráta
Hosszútávú kock.prémium
Záróév tőkésítési ráta

Van-e konklúzió? Az összes módszerhez együttesen

- Akad:
 - a szálloda...inkább termelőeszköz, mint ingatlan?
 - A jövedelem megközelítés a fő módszer... és majdhogynem kizárólag „A” módszer
 - az ingatlanpiaci szegmensek közül itt lesz az ESG-nek a legnagyobb szerepe
 - Az „érték” (általánosságban) mennyire volatilis? Ha már a jövedelmezőség pl. lehet, hogy az?
 - Lesz-e „armageddon”?
 - A nyílt piaci értékesítésnek a körülményei milyen mértékben feltételezhetőek, ha a jelenlegi használatot veszi az értébecslő kiindulási pontnak?
- A Hallgatóság meglátásait is örömmel halljuk !

Mit mondanék én?

- **Magánszemélyek:** Minden ingatlanpiaci szegmensnek az árazását igazából a magánszemélyek döntik el (ők a végfelhasználók).
Egy bank vagy értékbecslő csak „méri / becsüli” az árat, értéket.
Példák:
 - Lakóingatlanokban magánszemélyek laknak, még ha befektetőé is az ingatlan → lakó anyagi helyzete
 - Kiskereskedelem: magánszemélyek a bolti vásárlók, szolgáltatást használók → üzlethelyiségre szükség van → bérlemény
- **Arányok eltérőek / Bizonytalanságok:** ország, gazdaság, politikai események, stb.
- Feladat: lelassítani a túlzott (aktuális és rövid távú) optimizmust vagy pesszimizmust (félelmet)! (Pl. szállodapiac)
- Elvárt megtérülések átívelhetnek a válságokon
- Igazán csak forráshiánynál van eladási kényszer
- Túlértékelt kockázatok

ÚJABB „HUNCUTSÁGOK”

Amire már érdemes figyelni:

- ESG:
 - EVS 2025 – 20 db kulcsszó
 - RedBook 2025 – 107 db kulcsszó (+ ESG sztenderd és checklist)
 - Számviteli törvény (III/A. Fejezet 95/D. § - 98. §) és 2023. évi CVIII. Tv.
 - IFRS
 - *IFRS S1 A fenntarthatósággal kapcsolatos pénzügyi közzétételek általános követelményei*
 - *IFRS S2 – Éghajlattal kapcsolatos közzétételek*
- 280/2024. (IX. 30.) Korm. rendelet (a településrendezési és építési követelmények alapszabályzatáról (TÉKA) --- Hatályba lépés: 2025.01.01. Kötelező alkalmazás: 2025.07.01. néhány kiemelt változás:
 - Diákszállás, apartman, apartmanház rendeltetés definitív megjelenése
 - Beépítési szorzó (1,2) alkalmazhatósága természetes alapanyagok esetén
 - Személygépkocsi elhelyezési előírások változtak
- Energetikai tanúsítvány növekvő súlyú monitorozása
- és még sok más....

Köszönöm a lehetőséget és a figyelmet!



PROPHEx
EUROPE CONSULTING

Rábai György, MRICS

partner, ügyvezető igazgató

+36 30 644 8078

gyorgy.rabai@prophexeurope.com

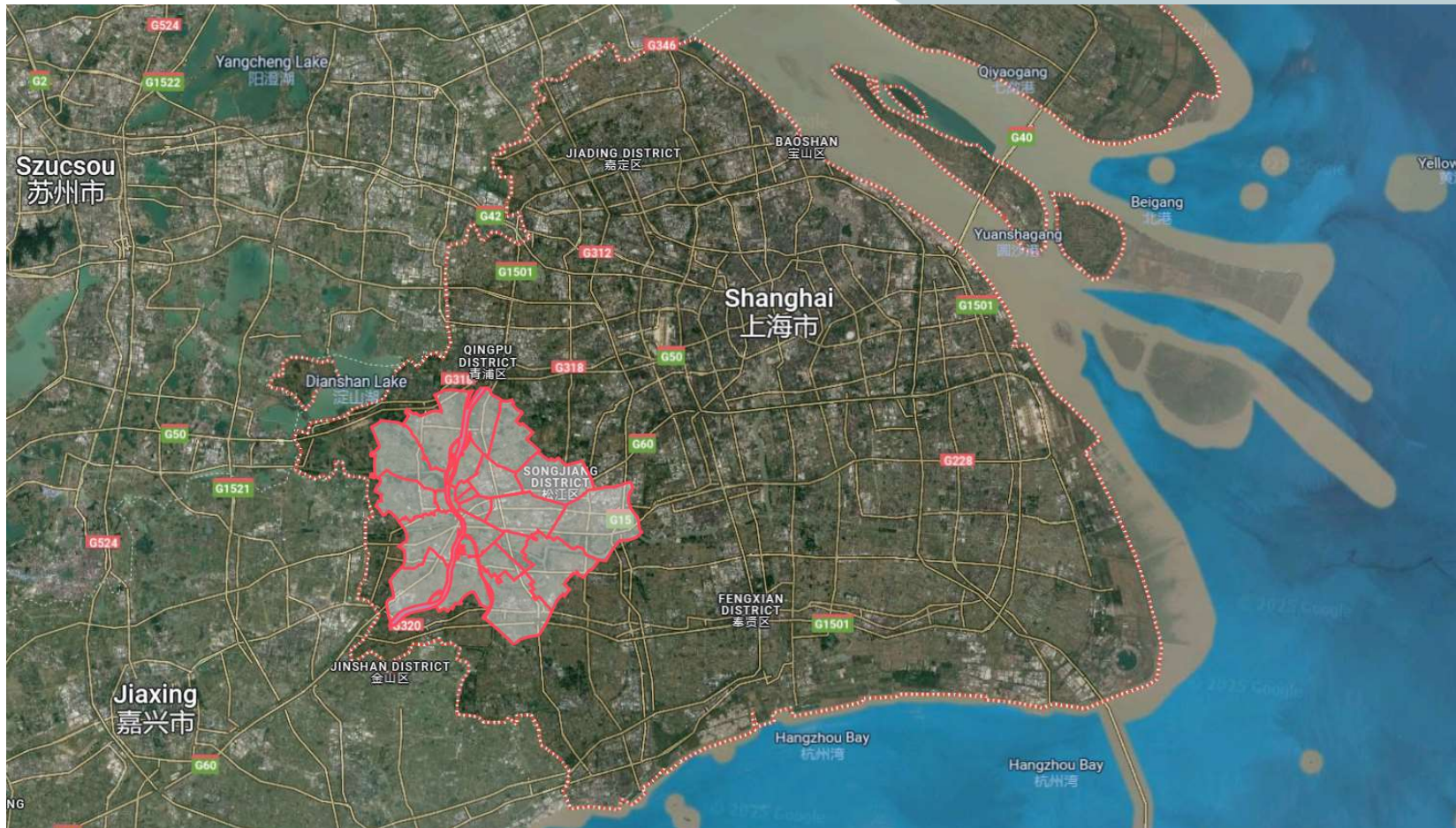
www.prophexeurope.com

+1



MAJDNEM ELFELEJTETTEM: A SANGHAJI METRÓ

+2



MEKKORA IS SANGHAJ? (a kis ábra 26 km széles)

32

+4



SANGHAJI METRÓ SEMATIKUS HÁLÓZATI ÁBRA

	Budapest	Sanghaj
Lakosság	2.999.794 (1.685.000)	24.874.500
Város területe km2 az elővárosi vonalas agglomerációval	525 km2 aggl nélkül 600 km2	2950 km2 6,341 km2 agglomerációval
Vonalak száma	9 (metró 4, HÉV 4+1)	19
Hálózat hossza (elővárosi vasutakkal együtt) km	136,4 (metró 39,4, HÉV 97)	896
1 millió lakosra jutó hálózat (km)	45,5 (13,13) km	36,0 km
állomások száma	121 (metró 52, HÉV 69)	508
Éves utasszám 2024	520,3m (metró 382,7m HÉV 137,6 m)	3.658 m
Napi utas	1.425.479 /nap	10.023.000 /nap
Lakosság/utas nap	0,475 lakos/utazás	0,403 lakos/utazás
Napi utasszám maximum 2024	N/A	13,39 millió
Minden tömegközlekedési forma együttes utasszám (év)	1.367.100.000	5.410.000.000
1 millió lakosra jutó éves utazás	455,7 utazás	217,5 utazás

**Értékbecslés-specifikus konklúzió:
Nem mindegy, hogy mit mivel és
HOGYAN hasonlítunk össze**

Köszönöm a lehetőséget és a figyelmet!



PROPHEx
EUROPE CONSULTING

Rábai György, MRICS

partner, ügyvezető igazgató

+36 30 644 8078

gyorgy.rabai@prophexeurope.com

www.prophexeurope.com