

Ingatag ingatlanhozamok

Hogyan lehet egy esztendő alatt legális befektetéssel akár 24 százalékos hozamot elérni ma Magyarországon? Erre a kérdésre az ingatlan-szövetkezetek adják meg a választ, ám garanciát semmire nem nyújtanak.

Hiába tiltja törvény július elseje óta az ingatlan-szövetkezetek hirdetéseit, azok változatlanul reklámoznak. Tény, hogy a szövetkezetek hirdetéseiből törölték a beszédes számokat, így a csábító, „20–24 százalékos éves hozam” ezúttal „kimagasló megtérülésre” cserélődött. A fogyasztóvédelmi és pénzügyi szakemberek azonban egyetértenek abban: a fogyasztót megtevesztő ígért rekordhozamért ugyancsak rekordméretű bírság is kiszabható.

A kedvezményes lakáshiteleknek köszönhetően másfél-két esztendeje zajló ingatlanbumm életre hívta a magas hozamot ígérő ingatlan-szövetkezeteket is. Jelenleg hét-nyolc olyan ingatlanhasznosító cég működik, amelyek saját tőkéjüket az ügyfelek többmillió „tagi kölcsöneivel” kiegészítve ingatlanvásárlásba és beruházásokba fektetnek, s 12–24 százalékos hozamot ígérnek egy röpké év alatt. (Jelenleg a hasonló időtávra adott, garantált banki kamatok 5 százalék körül ingadoznak, az ingatlanokba fektető nyílt végű alapokon pedig 10–12 százalékot lehet nyerni.)

Bár ezeknek a társaságoknak számos elégedett ügyfelük is van, az újonnan csatlakozók mégsem lehetnek teljesen biz-

tosak abban, hogy ingatlan-csoda, pilótajáték, pénzmosás, vagy valóban szemfüles, tiszta üzleti döntések állnak az ingatlan-szövetkezetek háttérében.

Az ingatlan-szövetkezetekről érdeemes tudni, hogy a bankoknál és az ingatlanalapoknál jelentősebb kockázatot hordoznak magukban. Egy hitelintézet vagy -alap sokkal nagyobb vagyonnal kell rendelkezzen, mint egy szövetkezet, s a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete (PSZÁF) mindkettő felett szakmai kontrollt gyakorol. A szövetkezetek viszont – mivel nem betétet, hanem tagi kölcsönt gyűjtenek – nem tartoznak a felügyelet ellenőrzése alá. Ez azt jelenti, hogy ha egy ilyen szövetkezet bukik, az ügyfél elveszítheti nemcsak a hozamát, hanem a tőkét is.

Ingatlanszakértők szerint a piacon jellemzően 9–15 százalékos évi értéknövekedés prognosztizálható, s nem kizárt, hogy bizonyos beruházásokkal húszszázalékos hozam is elérhető, garanciát vállalni azonban ezért igencsak bátor cselekedet.

Bár a szövetkezetek régóta a mostanihoz hasonló ajánlatokat tesznek közzé, ám korábban az ingatlanárak emelkedtek, s a banki kamatok is magasabbak voltak.

Aki ügyfélként élni szeretne a szövetkezetek adta lehetőséggel, tegye, ám válogasson kritikus szemmel az ajánlatok között. Az elmúlt években többen valóban kamatosultak viszont szakaptak pénzüket, ám voltak csödbe ment szövetkezetek, így sokan bittal üthették megtakarításuk nyomát.

O. K. K.

Hol a legjobb befektetni?

A következő öt évben Kanada nyújtja a világon a legjobb üzleti feltételeket a befektetőknek: Magyarország továbbra is a vizsgált országsoport középmezonyében lesz e mérce alapján – ez derül ki az Economist Intelligence Unit Londonban közzétett új, globális felméréseiből.

Az EIU – a The Economist folyóiratot is gondozó gazdaságelemző és kiadói csoport, a The Economist Group üzleti információs szolgálata – a világ 60 legnagyobb, a globális termelési, kereskedelmi és működőtőke-befektetési érték 95 százalékát adó gazdaságát méri fel rendszeresen a befektetői környezet szempontjából, öt évre szóló előrejelzéseket kiadva, tíz különböző kategóriában összesen 70 alternatívát vizsgálva.

A 2003–2007-re elvégzett vizsgálat szerint a nagy világgazdasági térségek üzleti környezeti rangsora nem változott, de az egyes országok közül sok helyet cserélt. A következő öt évben továbbra is Észak-Amerika kínálja majd a legjobb üzleti lehetőségeket, a második Nyugat-Európa, a harmadik Ázsia és Ausztrália.

CSALÁDI VÁLLALKOZÁSBÓL LETT AZ ORSZÁG LEGNAGYOBB ÜVEGIPARI CÉGE

A Szilánk kinőtte a megyét

A szegedi Szilánk az ország meghatározó üvepipari szereplője. Nem multi, nem be-költöző, családi keretek között indult, egyszemélyesből nőtt ekkorára. Varga Gusztáv cégvezető a minap kapott miniszteri kitiintetést a lakásépítésekért felelős tárca vezetőjétől, Lamperth Mónikától. Miközben hagyományos iparágak tűntek el Szegedről, hírverés nélkül, sok-sok erőfeszítéssel felnőtt egy új.

– Hogyan kezdődött?

– Országosan ismert üveges család a miénk, a József Attila sugárúton volt az üzletünk. A kilenc gyerek közül, mint a mesében, a legkisebb vitte tovább a vállalkozást. A gimnázium után a jogi egyetemen tanultam, de akkor, a szocializmus végén nem ígért komoly egzisztenciát a vállalati jogászság. Érződött már a privatizáció előszele is, nagyobb kifizetést láttam az üveges szakmában. A család persze elítélte, mert abbahagytam az egyetemem, igaz, akkor már hét testvérem diplomás volt. Felváltva jöttem hozzá, hogy változtassam meg elhatározásomat. Mára úgy tűnik, helyes döntés volt, hogy üvegvágóra cseréltem a doktori címet.

– Családja meg munkaidő-beosztását ellenezheti.

– Tény, fiam és két lányom nevelése döntően feleségemre hárul. Régebben napi 15–16 órát is dolgoztam, mára ezt sikerült leküzdeni 11–12 órára. Egy kicsit még mindig hétvégi apuka vagyok, hét közben szinte teljesen leköti a munkám. Szombat reggeltől vasárnap estig viszont becsukom a Szilánk ajtaját és teljesen a gyerekeknek, a feleségemnek élek.

– Sokat dolgozik. Nem bízik eléggé közvetlen beosztottjaiban?

– De bízom, sőt meglehetősen nagy döntési szabadságot adok nekik. Büszke vagyok arra, hogy kollégáim országosan és nemzetközileg is elismert szakemberek. Nélkülük nem nőttünk volna ekkorára.



Varga Gusztáv: üvegvágóra cseréltem a doktori címet.

FOTÓ: GYENES KÁLMÁN

– Hogyan épül fel a Szilánk, hol tart ma?

– A tavalyi évben öt üzletágot alakítottunk ki, amelyek teljesen lefedik tevékenységünket: szigetelőüveg, üvepipari gépek gyártása és értékesítése, üveg-nagykereskedelem, feldolgozott üvepipari termékek gyártása és kereskedelme, lakossági üvegezés, képkeretezés. Szigetelőüveg-gyártásból idén 350 ezer négyzetmétert tervezünk. Kilenc éve foglalkozunk üvepipari gépek tervezésével és készítésével, idén májusban gyártottuk le az ezrediket. Üvepipari mosó-, csiszoló-, tömítőgépeket készítünk, s mi is ezeket használjuk. A berendezéseket öt föld-részre exportáljuk, eljutottunk Kínába, Brazíliába, Amerikába és Ausztráliába is. Harmadik ágazatunk az üveg és üvepipari segédanyagok nagykereskedelme, ez a tevékenység is átnyúlik a szomszédos országokra. Negyedik a feldolgozottüveg-üzletág, ide tartozik a csiszolt, festett, hajlított, olvasztott, golyóálló, hangálló stb. üveg. Ezt a divíziót is nagyban segíti, hogy minden létező minősítést megszereztünk, így nemcsak a magyar biztosítók fogadják el a mun-

kánkat, hanem van például német minősítésünk is.

– Melyik terület az, amikor a huzat bevágja az ablakot és elindulunk a legközelebbi üvegeshez?

– Árbevételét tekintve csak az ötödik, miközben ezen nőtt fel a cégünk. És ez az a terület, ahol a legnehezebb megtartani a már elért eredményt, forgalmat. Miért? Vastagabb az üveg, nehezebben török, előre gyártott tükrök óriási kényszerítő tényezői lehet már választani, s ami nagyon fontos, iparszerűvé vált az építkezés, s az ezt kiszolgáló ablakgyártás. Régen a Tüzeplnél üveg nélküli dupla ablakot vett a kőműves, beépítette, majd megjelent colostokjával az üveges.

– Innen nézve tényleg kicsi és folyamatosan szűkülő a lakossági piac...

– Innen nézve a magyar is. Ha csupán ebben a régióban gondolkodnánk, elég lenne ötven ember, s nem kellene 260, mint ahányra most szükség van. Ha csak a Dél-Alföldön dolgozhatnánk, nem lenne gépgyártás, szigetelő-üvegezés is kisiparosok lennénk. De nem vagyunk azok, így lehettünk ott a Nemzeti Színház építkezésén. A refe-

rencialistánk tekintélyes: a General Electric veresegyházi európai központja, a tómpai határátkelő, a hódmezővásárhelyi uszoda, de mi üvegeztük a kecskeméti repülőtérre a Gripen-csarnokokat is. Jó lenne többet dolgozni Szegeden, a bevásárlóközpontok után zöldmezős, nagy élömun-ka-igényű, vagy fejlett technológiát hozó ipari beruházáson.

– Néha úgy érzem, a Szilánk nem akart ekkora lenni. Nincs valami növekedési kényszer, ami elől egyszerűen nem lehet kitérni?

– De van, ugyanahhoz az eredményhez egyre nagyobb mennyiség kell. És visz előre bennünket a verseny, az erős konkurencia. De ekkora méretben már a munkatársakért is felelősséget kell vállalni. Azért dolgozunk, hogy a jövőben is itt dolgozhassunk. Az Európai Unió már most tesztelgeti a magyar piacot, az új, volt konzervgyári telephelyen már állni tudjuk a versenyt. A fő cél az élömun-ka hatékonyságának növelése, az unióban ezt nagyon számolják. A javulás nálunk nem létszámcsökkentést jelent, sokkal inkább bővítést.

KOVÁCS ANDRÁS

Eladósodott háztartások

MUNKATÁRSUNKTÓL

A banki ügyfelek 14 százaléka rendelkezik valamilyen hitellel, ugyanúgy, mint egy-két évvel ezelőtt. Az adok szerint azonban a hitelpiac bővült, ami annyit jelent: egy ügyfél többfelé és nagyobb összegben adósodott el.

A pénzügyi felmérések szerint egyre növekszik azon banki ügyfelek száma, akik meghatározott célra vesznek fel kölcsönt – áll a GfK Piackutató Intézet tanulmányában. Tavaly az ügyfelek hét százaléka törlesztett lakáshitelt, öt százalékuk az áruvásárlási kölcsön, négy százalék pedig személyi kölcsönének részleteit

nyögi. Bár egészen friss adatok még nincsenek, az biztos, hogy a kedvezményes lakáshitel-konstrukciók hatására ez a bizonyos hét százalék jelentősen nőtt az elmúlt egy esztendőben, s az is biztosra vehető, hogy ezzel párhuzamosan ugyancsak többen tartoznak a már említett áruvásárlási és privát kölcsönök miatt bankjuknak.

Az eladósodási hajlandóságot jelzi az is, hogy a statisztikákban szerepel az autóhitel-törlesztés is, valamint gyarapszik a banki folyószámlák túllépésére vonatkozó szerződéseik és a klasszikus hitelkártyát igénylők száma.

MESTERVIZSGA-TANFOLYAMOK

A Délmagyarországi Gazdaságfejlesztő Kht. mestervizsga-előkészítő tanfolyamot indít a következő szakmákban:

GÁZVEZETÉK- ÉS KÉSZÜLÉKSZERELŐ, KAROSSZÉRIALAKATOS, VÍZVEZETÉK- ÉS KÖZPONTIFÚTÁS-SZERELŐ, PÉK, KŐMŰVES, VILLANYSZERELŐ, KOZMETIKUS.

Alkalmazottak és munkanélküliek képzési támogatást igényelhetnek a munkaügyi központ kirendeltségeinél. Bővebb információ kérhető a 62/486-987/182-es telefonszámon.

024280574

Dráguló Horvátország

ZÁGRÁB (MTI)

Idén júniusban átlagosan 6,7 százalékkal emelkedett a vendéglátó-ipari szolgáltatások ára a horvát tengerparton a tavalyi időarányoshoz viszonyítva – írta a Vecernji list című zágrábi újság. Legjobban az éjjeli szállás drágult, 12,4 százalékkal, 1,7 százalékkal kerülnek többre az italok a tengerparti vendéglőkben, ugyanennyivel az üdítők, 1,3 százalékkal az ételárak, 4,8 százalékkal a halételek árai, 3,2 százalékkal a készétel-, 2,5 százalékkal a salátárák. Csupán a gyorsételek és a kenyér ára csökkent.



Széchenyi Kártya

500 ezertől 5 millióig



A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, a VOSZ, a Hitelgarancia Rt., a Gazdasági Minisztérium és a magyarországi hitelintézetek 2002 augusztusában indították a Széchenyi Kártya konstrukciót, mely 2003 júliusától magasabb hitelkerettel és módosuló feltételekkel áll a mikro-, kis- és középvállalkozások rendelkezésére.

AMIT AJÁNLANI TUDUNK ÖNÖKNEK:

- Júliustól akár 5 millió forint hitelkeret a likviditási problémák áthidalására
- Egyszerűbb ügyintézés, kevesebb csatolandó dokumentum
- 3,5–5 százalékpontos állami kamattámogatás
- 20%-os feltöltési kötelezettség negyedévente, rulirozó jelleg
- Gyors ügyintézés

Irodánkban várjuk az új igényléseket és a már kártyával rendelkező ügyfeleinket, akik hitelkeretüket szeretnék emelni vagy meghosszabbítani. Az igényléshez szükséges dokumentumok letölthetők a www.szekartya.hu weboldaltól, illetve átvehetők a kamara szegedi és vidéki irodáiban.

Bővebb információért forduljanak a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Széchenyi Kártya Irodájához személyesen, vagy telefonon a 62/486-987 számon.

024280573