



Az Europa Design-Office Interior Kft. Magyarország irodabútor-kereskedelmi és lakberendező cégeinek egyike, kizárólag közép- és felső kategóriás bútorokkal foglalkozik. 1994 óta működik, alapítója és igazgatója, Feuertag Ottó viszont 1991 óta a dolgozik szakmában, számtalan publikációja jelent meg különböző orgánumban.

Lakhatatlan létesítmények?

Jobban gondolják át saját belső szervezetüket, terveiket, és ennek megfelelően válasszanak az irodaházak közül a bérlők. Bár a fejlesztők nem ezt állítják, nagy átlagban az új kínálat csaknem 40 százaléka nem felel meg a rugalmas átalakíthatóság kritériumának. És ez csak egy a választási szempontok közül...

Egy új projekt kigondolásakor a fejlesztők nem kis energiát fordítanak a piaci igények látszólagos megismerésére, majd a jövőbeni létesítmény közvetlen és tágabb környezetét is tüzetesen tanulmányozzák. Pontos számításokat végeznek, hogy mondjuk egy dél-budai ipari parkban létesítendő inkubátor irodaház vélhető felhasználói, bérlői vajon mennyit fizetnének majd a bérletért, illetve ehhez nekik milyen színvonalú technológiát, és anyagminőséget kell beépíteniük. Ezzel a kalkulációval pedig megversenyezhetnek néhány építész irodát, majd elkezdik a tervezést és a minél gyorsabb kivitelezést. Itt kapcsolódik be a marketing csapat, akik pedig számtalan korszerű eszközzel próbálják a bérlőjelölteket meggyőzni arról, hogy az ő épületükben fog az adott vállalkozás a legjobban fejlődni. Készítenek légi felvételeket, fotó realiztikus külső és belső látványterveket, virtuális videókat, és számtalan

eseményt rendeznek, ahol széles mosollyal próbálják előzetes koncepciójuk helyességét visszaigazoltatni a piaccal.

De vajon őszinte-e a mosoly akkor is, amikor a bérlő néhány hónap után azt érzi, hogy rugalmasnak és környezetbarátnak „kínált” tégladoboz valójában komoly falakat húz fejlődése elé. Ki és hol követte el a hibát? Milyen jelenségek esetén állíthatjuk, hogy baj van az épülettel? Hogyan lehetne ezt elkerülni a jövőben?

Ha röviden szeretnénk erre a kérdésre válaszolni, akkor talán azt tanácsolhatnánk a bérlőknek, hogy jobban gondolják át saját működési struktúrájukat, fejlődési terveiket, és ennek megfelelően válasszanak több irodaház közül. Ezt a kiválasztást mindenképpen erre szakosodott irodaház, belsőépítész és vállalati folyamatszerző szakember bevonásával végezzék. Ne azt nézzék, hogy az adott szinten épp elférnek-e, és a bérleti díj még belefér-e a folyó évi budget-be, vagy hogy milyen opciókkal bérelhetnek további területeket?

Ez csak az első lépés lenne, de mi ássunk mélyebbre, a valódi okokat kutatva.

Bátraké a...

Az épületek tervezéséből fakadó hibákért értelemszerűen a fejlesztők, valamint a tervezők okolhatóak, de a helyzet még ennél is

árnyaltabb. A legnagyobb hiba általában az, hogy a fejlesztők nem elég bátrak a specializált épületek megvalósításában. Túlságosan nagyot szeretnének meríteni a bérlők pia-



cából, és olyan épületeket terveznek melyek – idézek az általuk kommunikált üzenetekből – alkalmasak akár 3000–5000 négyzetméteres nagy bérlők befogadására, ugyanakkor akár 200 négyzetméteres kis irodákat is ki tudnak alakítani. Ennek a jelenségnek három fő okát vizsgáljuk meg. Az első változatban – amit nevezzünk automatikus marketingnek – a fejlesztő azt



gondolja, hogy a nagy bérlők, a nagy és jólcsengő nevek majd az épületbe vonzzák a kisebb – főleg azonos profilú – cégeket, akik sokszor a nagy nevek beszállítói vagy más szolgáltatói. Az elv helyes, de miért pont abban az épületben kell elhelyezni őket? Lehetne a főépület mellett egy második, valóban rugalmasan üzemeltethető épület-tömb vagy szárny.

A második ok tisztán kockázati kérdés, melyben a számolás tárgya annak eldöntése, hogy milyen hamar és milyen biztonsággal adható ki az épület. Nyilvánvaló, hogy a befektetések megtérülésének gyorsasága áll e mögött a modell mögött. Inkább építenek egy átlagos, kisebb bérleti díjért kiadható irodaházat, melynek helyiségeit viszonylag gyorsan értékesítik. Az építészeti megoldások ilyen esetben meglehetősen szokványosak: gipszkarton falak, esetleg árpádó, de az épület többi gépészeti eleme már jóval merevebb. Az esetlegesen felmerülő rugalmas módosítási igényeket lassan és igen magas kialakítási díjért végzik az üzemeltetők. Ilyen esetben sokszor előfordul, hogy a kivitelezésre az üzemeltető – garanciavesztésre hivatkozva – nem enged be külsős, tehát verseny alapján kiválasztott kivitelezőt, saját belső csapatával, gyakorlatilag monopol árazási politikát folytatva végezteti el a munkákat. Ezt a jelensé-



Kompenzálható kiadási többlet

A harmadik ok, mely áttételesen az első kettő mögött is megtalálható, egyszerűen a rendelkezésre álló befektethető pénzüsszeg nagysága. Aki tehát rendelkezik anyagi és technológiai háttérrel, képes megfinanszírozni specializálódott épületeket, képes azokat magasabb műszaki színvonalon megépíteni és esetleg több ideje is van kivárni, míg a specializálódott bérlők megtöltik az irodát. Ezért a türelemért és többletbefektetésért viszont magasabb bérleti díjat is kérhetnek, mely kompenzálja az időközbeni átalakításokból befolyó többletbevételeket. Ha tovább kalkulálunk, további megtakarításokat is találhatunk a tulajdonosok számára az üzemeltetési költségekből, hiszen egy rugalmas iroda mobil válaszfalainak áthelyezéséhez sokkal kevesebb idő, és kevesebb létszámú személyzet szükséges. Leegyszerűsítve: a többletköltségek a beruházás elején jelentkeznek a „rugalmas technológiák” beépítésével, de ez az alacsonyabb üzemeltetési költségekkel, valamint a magasabb elérhető bérleti díjjal később kompenzálódik.

Csaknem a fele nem „rugalmas”!

Az okok áttekintése után tehát látható, hogy a hibát akkor követik el a felek, ha egy cég nem megfelelő irodatípust keres magának, nem megfelelően előkészített keresési módszerrel. A másik oldalon pedig az építetők gyorsabb profitszerzési viselkedése, valamint vállalkozási „gyávasága” teremti meg a valóban rugalmas épülettípusok hiányát.

Nagy átlagban elmondhatjuk, hogy a jelenlegi hazai irodakínálat közel 40 százaléka nem felel meg a rugalmas – és itt alacsony költségekkel módosíthatót értünk – iroda kritériumának.

A rugalmas irodák részletes bemutatására egy következő cikkben térünk vissza, annyit azonban már most megtehetünk, hogy a rugalmatlansági tüneteket röviden áttekintjük. Ha egy bérlőnek hamarosan valóban rugalmas irodába kell költöznie, akkor az alábbi szituációk valamelyike évente legalább kétszer megjelenik irodája életében:

- az épület belső, természetes fényvel nem jól ellátott területe felé terjeszkednek az operatív munkatársi asztalok,
- az egyterű irodákban több és magasabb paravánt kérnek a dolgozók,
- az új munkatársak felvétele nem az igényeknek megfelelően halad, lassú a betanulási szakasz,
- nem létszámarányosan nő a hálózat-kiépítésre szánt éves keret,
- a dolgozók egyre több asztali lámpát kérnek a munkahelyükre,
- néhány tárgyalóból alkalmi, majd állandó iroda létesül,
- többször kell külső helyszínt bérelni nagy tárgyalások lebonyolítására,
- növekszik a külső archiválás költsége,
- archiváló dobozok jelennek meg a szekrények tetején,
- többen az asztaluknál kezdenek enni,
- az ebédszüneti távolléti idő nő,
- többen nyitott ablak mellett dolgoznak,
- az üzemeltetési költségek – ha nem átalányt fizetnek – jelentősen megugranak.

A fenti néhány példa csupán kiragad olyan objektíven is érzékelhető jelenségeket, melyek esetén érdemes még a bérleti ciklus lejáratát előtt több évvel is átgondolni az irodaváltás gondolatát. Kevesebb csaldóság érnie a feleket, ha az előkészítésre és tervezésre jóval több időt és energiát fordítanak. Vagy ha a bérlők figyelembe vennék szaktanácsadók részletekig menő vizsgálatait és a jövőre vonatkozó modellezéseinek eredményeit is. Mint az ingatlanpiac oly sok területén, itt is meg kell tanulni egy közös nyelvet és gondolkodási mechanizmust, melynek együtt kell fejlődni egy jóval professzionálisabb üzleti kommunikációval, ahol a fejlesztők és üzemeltetők nem az apró betűs részekbe bújtatott üzemeltetési költségterítésekben kívánják hasznuk jelentős részét megszerezni.



get a bérbeadók nem szeretik kommunikálni az értékesítési fázisban. Csakhogy ily módon egy 5 éves ciklus alatt igen komolyan megemelhetik a valós bérleti díj addig oly vonzónak tűnt mértékét!

Természetesen egy valóban rugalmasra tervezett iroda esetén egy irodabővítés költsége akár tizede is lehet az imént bemutatott eljárásnak.