



ÜGYFÉLKLUB 2024: ISMÉT TALÁLKOZTUNK!

Február 20-án került megrendezésre a Sinus-Fair Cégcsoport 2024. évi első Ügyfélklubja. A rendezvényen - a szokásos módon - nem csak a tematikus előadásokat hallgathatták meg az érdeklődők, hanem kötetlen formában nyílt lehetőség a cégcsoport vezetőivel és az értékesítő munkatársakkal találkozni, beszélgetni.

Az első előadást **Miszori István**, a Mezzanine aktuális kötvény ajánlatairól és a német, spanyol és amerikai piacok aktuális helyzetképéről tartotta meg, amelyet **Johannes Palla**, a Habona Csoport aktuális projektjeiről szóló beszámolója követett. Jelen hírlevelünkben -a teljesség igénye nélkül, az ezen előadásokon elhangzottakból válogatunk.

Miszori István előadásában elhangzott, hogy a Mezzanine Bond mögött álló áthidaló hitelek egyre nagyobb hányada Spanyolországban kerül folyósításra, hiszen Spanyolország meglepően jól vészelte át a globális infláció és kamatemelkedési hullámot, valamint az ukrán háború okozta európai sokkot. A 2023. októberi infláció mindössze 3,5% volt, ami jelentős csökkenés a 2022. évi 6.8%-hoz képest.

Németországban jelentősen csökkent 2023-ban a hitelezhető tranzakciók mennyisége. A középtávú fundamentumok azonban Németországban is jók, és 2024-től a német piacon is pozitív fejlődésre számítunk.

Szó esett a 2024 március végéig még elérhető Maturitas Life Settlement Bond-ról, amely egy egészen különleges értékpapír a piacon: a kötvény a befektetett pénzt évi 9%-kal gyarapítja, és a tőkét fokozatosan, több részletben fizeti vissza. A befektetés várható átlagos időtartama 6 év, az első kifizetés a 3. évben, az utolsó a 10. évben várható. A kiemelkedő kamatszintet egy nálunk kevésbé ismert, de a tengerentúlon egyre népszerűbbé váló mögöttes befektetési eszköznek, az amerikai másodpiaci életbiztosításoknak köszönheti.



KIEMELKEDŐ LEHETŐSÉGEK A NÉMET PIACON

A Habona Invest neve ismerősen cseng a Sinus-Fair Corporate Zrt. befektetői körében, hiszen már több alkalommal látogattak meg minket és mutatták be aktuális üzleti elképzeléseiket. Nem történt ez másképp az Ügyfélklub keddi rendezvényén sem, hiszen Johannes Palla, a Habona Invest menedzsmentje részéről igen részletes és színvonalas, a cég életét és az aktuális üzleti lehetőségeket bemutató előadással készült a résztvevők számára.



A Habona Investment 2010 óta aktív résztvevője a németországi és közép-európai ingatlan befektetési piacnak, így már számos, olyan lezárt projektet vallhatnak magukénak, amelyet áttekintve nem csak a befektetői filozófia érthető meg, hanem az üzleti eredmények, megtérülési mutatók is kézzelfoghatóak. A Habona üzleti mutatóinak ívét jól jelzi, hogy míg a 2010-2015 között 24 millió EUR értékben futott AIF projekt 6%-os belső megtérülési rátával (IRR) került lezárásra, addig három üzleti projekttel később, a 2015-2021. között AIF05 tekintetében már 230 millió EUR volt projekt érték, és 13% az IRR.

A Habona csoport befektetési stratégiájának kulcsszava az "alapvető szükségletek". Úgy gondolják, hogy legyen bármilyen a gazdasági helyzet, a társadalom alapvető szükségleteivel összefüggő infrastruktúrára, ingatlanokra folyamatosan szükség és kereslet is lesz. Ezért az ingatlanportfólió egyik legstabilabb elemei a németországi óvoda beruházások, hiszen az elkészült épületeket a tartományi vagy szövetségi kormányzat veszi tartós bérbe, méghozzá olyan módon, hogy a bérleti díj az inflációs rátával évente, automatikusan korrekciókra kerül; mindez unikálisan alacsony befektetői kockázatot jelent az ingatlan szegmensben.



Hasonló megfontolások mentén vásárol a csoport németországi kiskereskedelmi ingatlanokat, hiszen a kereset állandó, így az eddigi tapasztalat alapján a jól megválasztott lokációval bíró bérlemények kiemelkedő megtérülést eredményeznek.

Természetesen az impozáns üzleti eredményekhez az is elengedhetetlen, hogy a megfelelő módszertan, szakmai tapasztalat is a Habona rendelkezésére álljon, ismerni szükséges azon szakmai és üzleti elvárásokat, amelyekkel aztán a leendő bérlők a szóba jöhető ingatlanok között válogatnak, döntenek.