



Matrica helyett gravírozás

Amikor mérnökemberek mérnöki precizitással ragaszkodnak tervezésben és kivitelezésben is a prémium megoldásokhoz, feltűnően szép dolgok szülehetnek. Ha ugyanezen mérnökembereknek üzleti vénájuk is van, akkor lesz egy húsz éve látványosan fejlődő tervező-kivitelező-ingatlanfejlesztő cégcsoport. Mint amilyen a DVM.

ÍRTA: FEKETE EMESE // FOTÓK: ORBITAL STRANGERS

Mután egy sokkörös, egymást fárasztó interjúorozat után (hiába, négy tulajdonos van, négy egymással egyenrangú partner-topmenedzser, mindegyikükkel le kellett ülni) fellifteztem Budapest egyik legexkluzívabb irodaházának aljából a város legfrissebben nyílt – nem kevésbé exkluzív – skybárjába, teljesen világos volt, miről beszélt egy órával korábban Czár Balázs. Szép hivatás a jogászi, a pénzügyi is, meg egy csomó más, de építeni még jobb: van tárgyasult eredménye. Olykor nem is akármilyen.

A pesti belváros talán legközpontibb terén, a Vörösmarty tér sarkán álló Váci 1 eleve nagyszabású épület lehetett, amikor Alpár Ignác tervei nyomán 1915-ben átadták. Fénykorában bank-székház volt, a rendszerváltás után a tőzsde lakott benne, aztán majd tíz évig üresen várta, hogy valaki kezdjen vele valamit. Ez a valaki végül a DVM group lett (egész pontosan a cégcsoport ingatlanfejlesztő lába), amely pont akkorra hozta újra pompás formába a házat, mire a szebb napokat látott műemléképület éppen betöltötte a tizetes századik évét. A századfordulós belső terek teljesen modern megoldásokkal kaptak új értelmezést és új funkciókat is: étterem, áruház, cukrászda, irodatermek – már száz fölötti csapatával maga a DVM is ezt választotta főhadiszállásául –,



A DVM group tulajdonosai a Váci 1 „japánkertjében”

a tetőtéren pedig a már említett skybár.

A St. Andrea teraszára nemcsak azért érdekes felliftezni, hogy szokatlan szemszögből csodálkozzunk rá Budapest makettszerű panorámájára, és nyári estéken csúcsborokkal öblítsünk le csúcspalotákat, hanem hogy pillanatképet kaphassunk a fővárosi ingatlanpiac aktuális állapotáról. Jelentem, a nagy forróságban az égbolt felé nyújtózkodó daruk sokasága forró helyzetről árulkodik. Azonnal vissza is hallom Kovács Attilának, a DVM alapító-tulajdonosának és egyebekben az

egri St. Andrea borászat társbefektetőjének szavait: van még Budapesten mit építeni, bőven van itthon lehetőség. Amíg pedig ez így marad, nem akarnak, és nem is kell más piacok után nézniük.

A ROSSZ, AMI JÓRA FORDULT

Kovács Attila miskolci, kazincbarcikai gyerekkor, pesti egyetem, külföldi tanulmányutak és egy nemzetközi cég budapesti irodája után lett az, aki, a DVM alapítója és máig legnagyobb (60 százalékos) tulajdonosa. Szerencsés alkat, 16 évesen már tisztán látta, mit akar az életével, eltökélte, hogy mindenáron építész lesz. Azontúl, hogy keményen vette a matekot-fizikát, hajnalban külön rajzórákra, esténként képzőművészeti szakkörre járt, semmit sem bízott a véletlenre.

Be is került a BME építészkarára, és az a számítása is bejött, hogy Budapestre költözésével kinyílik a világ. Előbb csak Európa – két-háromhetes építészeti workshopok formájában –, aztán Amerika is, ahol még diploma előtt közel egy évig ösztöndíjjal tanulhatott-dolgozhatott. Szerencsésnek érezte magát akkor is, amikor friss diplomájával előbb egy itteni amerikai iroda, majd egy nagynevű londoni cég (a BDG) pesti érdeklésénél kapott munkát. A külföldi közeg, az igényes, szép megbízások, a profi szemlélet, az építészet mint szolgáltatás egy életre belé vésődtek.

Ebből a szempontból nem okozott törést, hogy egy szép napon egyszerre landolt Ferihegyen a BDG komplett vezérkara – ügyvezető, pénzügyi igazgató és vezető tervező –, hogy egy nagy távol-keleti munka és a szükséges erőforrások átcsoportosítása miatt váratlanul bejelentsék a pesti iroda felszámolását. Attila állás nélkül maradt, és megfogalmazódott benne, hogy „nem szeretem,

ha mások döntenek rólam. Erre egy megoldás van, ha saját cégem van.”

Nem kell nagy képzelőerő, hogy kitaláljuk, ebből a felismerésből fogant meg a DVM huszonkét évvel ezelőtt.

Nem szeretem, ha mások döntenek rólam. Erre egy megoldás van, ha saját cégem van.

Miért pont DVM? Kovács Attilának amúgy minden kérdésre flott, összeszedett, nem sablonos, de szabatos választai vannak, kivéve ezt az egyet. „Jól hangzott, jól ki lehet mondani angolul,

németül, bármilyen nyelven, ennyi. Nem jelent semmit.” Annak idején valószínűleg nem a névadásba ölte minden energiáját, inkább abba, hogy a külföldön látott, onnan hozott szemléletet vigye saját cégében is tovább.

„Annak idején az építőipar nem szolgáltatott, hanem csinált.” Attila nincs túl jó véleménynyel a kilencvenes évek közepének átlagos színvonaláról, de viszonyítási pontnak hasznos volt. Tudta, honnan akar kitűnni – a kis belmagasságok, a kusza terek, összenyomott liftek, szűk garázsok, még szűkebb lehajtók, a gyenge világítás- és nulla légtechnika, a szalagablakok és a fantáziátlan dizájn univerzumából –, és csapatával eleve a piac legfelső szegmensét célozta meg olcsósítás és kompromisszumok nélkül.

Épp jókor, a rendszerváltás után sorra települtek az országba a multicégek, nekik igényük és forrásuk is volt egyedi tervezésű irodatermekre, különleges műszaki megoldásokra, minőségi anya-



KOVÁCS ATTILA

A cég arca, az ikonikus alapító-főtulajdonos. Cégtársai szerint vele van az erő. Korábban a MAFC-ban kosarozott, most teniszezni szokott, fő hobbija és hobbibefektetése a borászat. Résztulajdonosa az egri St. Andrea borászatnak. (A fotózás előtti másodpercekben szúrós szemmel még valami fontos ügyet intézett telefonon.)

MIÉRT RENDELJEK FORBES-ELŐFIZETÉST?

Mert ha nem vagyok elégedett a magazinnal, másra számítottam, akkor a kézbesítetlen magazinok árát visszakapom.



gokra. Vagy így, vagy sehogy, döntötte el Attila a lelegején, amikor a ma látható 15 milliárd forintos árbevételű cégcsoport még csupán egy négyfős tervezőirodából, az első években néhány tízmilliósi forgalmat generáló DVM Designból állt. És bár nem skiccelte fel a következő tíz-húsz év világos forgatókönyvét, utólag visszanezve tervezni sem lehetett volna precízebben azt az evolúciót, ami a cégben spontán lezajlott.

A KOSÁRCSAPAT EREJE

Ennek a folyamatnak egyértelmű, címszavakban – és persze mélyebben is – leírható fázisai vannak: tervezés, projektmenedzsment, kivitelezés, fejlesztés, üzemeltetés. Az irodaházak belsőépítészeti dizájnya mellé nagyon hamar bejött a projektmenedzsment. A megbízók igényelték, hogy tényleg az valósuljon meg, amit lerajzoltak. A DVM ezért felkutatta a megfelelő iparosokat és anyagokat, elkészítette a projektek költségvetését, majd a következő evolúciós ugrással bevállalta az egész kivitelezést.

Ezen a ponton szétfeszültek a one man show keretei, és – mire (is) jó a műegyetemi kosárcsapat – jött Czár Balázs, egykori sport- és jelenlegi cégtárs. Hasonlóan szikár felépítéssel, de eléggé más habitussal – Attila impulzív és szívesen sztorizó, Balázs inkább visszahúzódó és kicsit sem szószátyár – és nagy szakmai tapasztalattal. Éveken át az akkor egyik legismertebb építőipari cég, a KÉSZ Kft. nagyberuházásainak kivitelezését irányította, így ideális választásnak tűnt a frissen megalakult DVM Construction vezetésére. Ez 2000-ben történt – a számokon is látszik, hogy ezzel új fejezet nyílt.

Az addig 150 milliósi forgalmú DVM – akkor már klasszikus, a magyar piacon kevésbé elterjedt, inkább angolszász hagyományokra építő design and build típusú tervező-kivitelező cégcsoport – a követ-



CZÁR BALÁZS

A racionális. A négyes legcsendesebb tagja, Attila szerint elképesztő jövőbe mutató gondolkodásmóddal. Ha sport, akkor nála tenisz. (Higgadt és precíz, fotósaink beállították, ő úgy maradt.)



MASSÁNYI TIBOR

A strukturált gondolkodó. Véleménye általában kifinomultan átgondolt. A legfiatalabb csapattag, akit társai azért is tisztelnek, mert a kellemetlen dolgokat is kimondja. Szeret teniszezni és biciklizni. (Ő igazította meg Balázs nyakkendőjét.)

kező öt évben előbb duplázott, majd triplázott. Amikor pedig (újabb evolúciós lépés) vállalták azt is, hogy maguknak keresnek fejlesztendő telkeket vagy éppen romos műemléképületeket, amelyeknél valóban a nulladik lépéstől a kulcsrakész állapotig, sőt azon is túl, az épületek üzemeltetéséig (a bérbeadásig) átfogják a feladatokat, akkor újabb léptékváltást éltek meg.

A grafikonok milliárdos forgalmat, látványos bővülést mutatnak, és egy újabb céget, a kifejezetten ingatlanfejlesztéssel foglalkozó Horizon Developmentet néhány emblemikus projekttel tízéves háta mögött.

Ez a felállás, mondhatni, szokatlan a hazai piacon. Persze, sok tervezőiroda konkurál egymással (a DVM Design is velük), van számos kivitelező cég a piacon (a DVM Construction most már a legnagyobbak, például a Market Zrt. ligájában játszik), és több komoly ingatlanfejlesztő is verseng (a Horizon például a Winggel). De olyan, aki a prémium szegmens teljes vertikumát lefedné, nemigen akad. „Nagyon ügyesen megtaláltak egy piaci rést Magyarországon” – mondja a Horizonról Szabó Zsolt, a Gránit Pólus Csoport befektetési vezető-igazgató-helyettese, aki elsősorban fejlesztői oldalról ismeri a cégcsoportot, és például az Eiffel Palace-t példaértékű fejlesztésnek tartja. „Fő profilként prémium kategóriás irodákat és kereskedelmi ingatlanokat fejlesztenek központi lokációkon, ugyanakkor ebből adódik az a korlát, hogy speciális épületekkel igazán nagy, nemzetközi-

Ha ez a gyerek még normálisan is eszik, akkor ő a telitalálat.

leg is mérhető méretet nehéz lesz elérni.”

Kovács Attilát nem a mennyiség érdekli. Szerinte ha végig együtt dolgozik a tervező és a kivitelező csapat (bónuszként meg még a fejlesztés is náluk van), akkor a minőségre sokkal nagyobb a ráhatásuk, ha pedig még ők is üzemeltetik az épületet, akkor náluk csapódnak le az esetleges hibák. „Olyan nincs, hogy egy épület tökéletesen sikerül”. A hibák mindig használat közben jelentkeznek, kiderülhet például, hogy a hűtés-fűtés nehezen tűri, ha nyáron hetekig 38 fok van, télen meg tartósan mínusz húsz. De ahogy Kovács Attila mondja: „Kellenek a visszajelzések, hogy az általánosanál gyorsabban fejlődjünk.”

NÉGYES URALOM

A cégcsoport másik specialitása, hogy a tulajdonosok operatív csúcsvezetők is, és belőlük nem egy, nem is kettő, hanem rögtön négy van. Ez részben az evolúció, részben Attila hozzáállásának az eredménye: „Mindig úgy gondoltam, hogy ha valakit magam mellé veszek, annak tulajdonrész is felkínálok.” Így volt ez Czár Balázzsal (ő húszszázalékos tulajdonos), és így történt a fejlődés következő szakaszaiban bekapcsolódó Haberl Péterrel és Massányi Tiborral (tíz-tíz százalék).

Péter akkor csatlakozott – szintén mérnökként –, amikor nagyobb volumenben beindultak a DVM Construction generálkivitelezési munkái, és ma is a kivitelezési lábért felel. Tibor egy ponton a tervezést és a projektmenedzsmentet, vagyis a legklasszikusabb DVM-ágot vette át Attilától.

A Massányi név eleve nem rossz ajánlólevél építőmérnöki körökben (Tibor nagyapja, Massányi Károly európai szinten is ismert hídépítő mérnök volt, díjat is neveztek el róla), ettől még Tibornak bizonyítania kellett. Az első kétórás



HABERL PÉTER

A nagyon hatorozott. Ha van egy dilemma, véleményét gyorsan kigondolja, és azonnal kiteríti a kártyáit. Szabad idejében fut, biciklizik, maratonra, triatonra, vagy Ironman-re jár. (Ő igazította meg Tibor nyakkendőjét.)

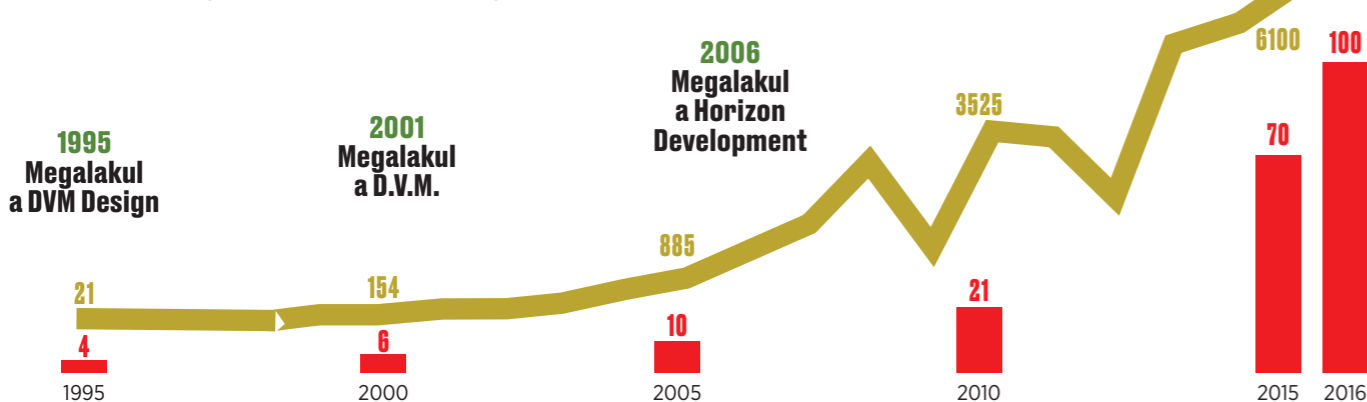
szakmai beszélgetés meggyőző lehetett, Attila legalábbis így mesélt róla Baláznak: „Ma volt itt valaki, akivel el kell mennem ebédelni, mert ha ez a gyerek még normálisan is eszik, akkor ő a telitalálat.” Tizenegy éve partnere a cégnek.

És mindannyian azt állítják, négyesük jól működik. „Sokkal jobb, mint az egyszemélyes vezetés” – mondja Attila. Szerinte egyedül könnyebben tévútra téved az ember, de „ha többen fessegetünk egy problémát, vissza tudnak pofoztatni a megfelelő útra”. Együtt ülnek egy nyitott irodában, hallják egymás telefonjait, minden probléma négyük asztalán hever, olyan döntést sohasem hoznak, ami ellen bármelyikük vétót emel. Vagy meggyőzik egymást, vagy egy időre elnapolják a kérdést. „Ha viszont olyan a szitu – ezt már Péter teszi hozzá –, megy egy körtelefon, összeülünk egy félórára, gyorsan döntünk.”

Részben tudatos döntés volt például, hogy az állami, önkormányzati megbízásoktól távol tartják magukat, az elmúlt tíz év összevételének egy-két százaléka jött az állami szektorból. Nem indulnak közbeszerzéseken, igaz, amikor néha megpróbálták, akkor se jártak sikerrel. A piacról viszont remekül megélik. Ahogy Tibor mondja: „Mi erről a piacról szeretnénk élni 150 évig még.” Egyszer kerültek eddig kellemetlen helyzetbe, amikor a Magyar Nemzeti Bank 45 millió euróért (bő 13 milliárd forintért plusz ÁFA!) megvette a frissen elkészült Eiffel Palace-t – 15 millió eurós haszon és offshore-vadák jelentek meg róluk.

Kovács Attila akkor és most is azt mondja, az a tény, hogy a céghálóban vannak máltai, ciprusi bejegyzésű cégek (a DVM Design egy máltai cégen keresztül tulajdonolják, az Eiffel Palace Kft. projektcég mögött egy ciprusi cég látható), minden szempontból EU-konform és teljesen

A DVM GROUP ÁRBEVÉTELE (MILLIÓ FT) ÉS LÉTSZÁMA (DVM DESIGN, D.V.M. CONSTRUCTION, HORIZON DEVELOPMENT)



MIÉRT RENDELJEK FORBES-ELŐFIZETÉST?

Mert az ajándék, digitális eszközökön elérhető kladással bárhol és bármikor olvashatom a magazinokat. Így a nyomtatott lapot akár ajándékba is adhatom másnak.



Forbes magazin előfizetés 10 990 Ft, diákként csupán 7 190 Ft! Rendelj a www.forbes.hu/elofizetes oldalon

LUXUSBOLTOK, AMELYEK FELADTÁK A LECKÉT

ARMANI (Andrássy út 9.)

Miről szólt a megbízás?
Kivitelezés

Mi volt a legnehezebb?

A milliméterre pontos illesztések. De azért az olaszok viszonylag lazák, nagyon művésziek, és többet improvizálnak a helyszínen. Ez nagy rugalmasságot is igényelt, volt, hogy az aktuális fényviszonyok miatt is új terveket csináltak, amiket egy szénecruzával lazán feldobtak a falra.

MAX MARA (Andrássy út 21.)

Miről szólt a megbízás?
Kivitelezés

Mi volt a legizgalmasabb?

Az oldalfal! Ikonikus elem, rusztikus felület, használt gyümölcsösládák újrahasznosításával készült. Nehézséget leginkább a klimatizálás, a levegőcsere okozott, a forgalom miatt ez egyik Andrássy úti üzletben sem könnyű. Mégis meg kell oldani, egy luxusboltban sosem fulladozhat a vásárló.

BURBERRY (Andrássy út 24.)

Miről szólt a megbízás?

Tervezés, kivitelezés, projektmenedzsment

Mi volt a legnehezebb?

A derékszögek! Egy százéves háznál ez mindig gond, de mivel a Burberrynél mindenhol a világon faltól falig körbe kell bútorozni a belső teret, itt különösen problémás volt. Nem a falhoz kellett építeni a bútort, hanem a bútorthoz a falat, a Burberry igényességébe milliméteres eltérések sem férnek bele a párhuzamostól, merőlegestől. Az angolok ráadásul rém aprólékosak, hoztak magukkal egy részletes guide bookot, egy többkilós masterplant, és kéthetente mindent végig méricskéltek a helyszínen.

GHRAOUI CSOKOLÁDÉ (Andrássy út 31.)

Miről szólt a megbízás?

Tervezés, kivitelezés

Mi volt a legnehezebb?

Hogy igazából semmi nem volt kitalálva. Ez a cég első üzlete a világon, a prototípus. Freskók a mennyezeten, domborművek a falakon, menet közben alakult, hogy hány rózsza, datolya vagy barackfa legyen, mennyi zöld és mennyi narancssárga díszítse a falakat. A bútort sem voltak egyszerűek: legyen óriási márványpult, ha lehet, egy hatalmas tömbből, és hajlított üvegburák láthatatlan illesztéssel.

NESPRESSO (Andrássy út 27.)

Miről szólt a megbízás?
Kivitelezés

Mi volt a legnehezebb?

A második fázis, az üzlet bővítése volt a nehezebb, úgy kellett dolgozni, hogy egy leválasztott kisebb térben folyamatos maradjon a kiszolgálás. Az egybenített új térben pedig mindennek tökéletesen kellett egymáshoz illeszkednie, ezért sokszor lézerrel fúrt lyukakon kucuskáltak át, hogy minden szintbe kerüljön.

ILLUSZTRÁCIÓ: KRINÁCS ÁGOTA

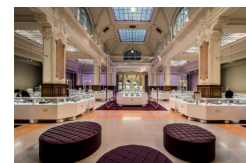


FERRARI SZALON (Szabadság tér 7.)

Miről szólt a megbízás?
Tervezés, kivitelezés

Mi volt a legnehezebb?

A keret nélküli üvegek! A Bank Center földszintjére hatalmas üvegekbe került, hogy minél több fényt engedjen be a szalonba. Extra stabilnak, de légiesnek is kellett lennie.



CAPRICE DIAMOND PALACE (Dorottya utca 6.)

Miről szólt a megbízás?
Tervezés, kivitelezés

Mi volt a legnehezebb?

A hatóságokkal való egyeztetés! Egy műemléképületben (Palazzo Dorottya), történelmi térben egy dugalj sem lehet akárhová elhelyezni.

transzparens megoldás. Tény, hogy Málta és Ciprus régóta úgynevezett onshore státuszú államok (akárcsak Luxemburg és Hollandia, sőt adószakértők szerint Magyarország is efelé halad), ahol igen kedvezően lehet adózni, legálisan. „Az ingatlanpiacon ez teljesen elfogadott megoldás az egész EU-ban, a külföldi befektetők ismerik, átlátják az ottani struktúrát. Ha beszállnak egy projektbe, sokkal szívesebben teszik a pénzüket egy máltai cégbe, mint egy budapestibe” – érvel Attila. Ettől még ugyanúgy ők négyen a DVM-cégek tulajdonosai (kivéve a Horizon Developmentet, amelyet csak Kovács Attila és Czár Balázs birtokol), és amit megkeresnek, azt újabb magyarországi befektetésekre ajánlják.

Ami pedig a nagyságrendeket illeti, egy-egy nagy műemléképület eladása tényleg milliárdos tétel (akárcsak a felújítása, átépítése, fejlesztése), hiszen óriási érték cserél gazdát. Az Eiffel Palace mérlegében 2014-ben hárommilliárd forintos adózott nyereség jelentkezett (körülbelül

kétharmada annak, ami a piacon keringett), de szinte ugyanakkora (3,2 milliárd) profittal zárult a Váci 1 értékesítése is tavaly – ezt az épületet egy müncheni alapkezelő, a GLL vásárolta meg. Ettől még jogos kérdés, hogy miért vásárol az állami jegybank ilyen értékű épületet (sőt, többet is), mint ahogy arról is lehet vitatkozni, hogy – hiába adott ilyen értékbecslést a KPMG – a 45 millió eurós nettó ár nem magasabb-e a valós piaci értékénél. Profi értékbecslőként sem könnyű ezt kívülről megítélni (többekkel beszélünk), mert mint mondták, ilyenkor a bérlő a döntő. Vagyis az a – nyilvánosan nem ismert – bevétel, amit a ház hosszú távon a tulajdonosának termel. Egyébként pedig, hozták a közhelyszerű végső érvet, a valós piaci érték mindig az, amit a vevő megad érte.

„Ez egy mérnökcsapat” – egymástól függetlenül mind a négy DVM-partner ezt hangsúlyozza, bár természetesen örülnek, ha üzletileg is sikeres, amit csinálnak. Utóbbi egyébként azon lehet inkább lemérni, hogy az általuk tervezett és ki-



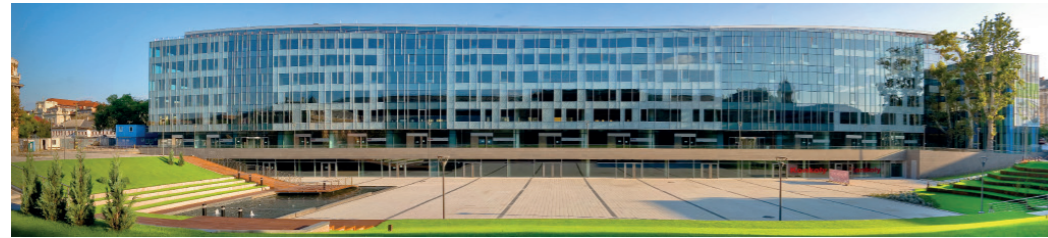
MIÉRT RENDELJEK FORBES-ELŐFIZETÉST?

Mert kedvezményesen vehetek részt a Forbes rendezvényein, és különszámokat, extrákat is kapok!



Forbes magazin előfizetés 10 990 Ft, diákként csupán 7 190 Ft! Rendelj a www.forbes.hu/elofizetes oldalon

HÁZAK, AMIKET A HORIZON DEVELOPMENT FEJLESZT(ETT)



EIFFEL TÉR IRODAHÁZ
(Budapest, Teréz krt. 55.)
A fejlesztés időtartama:
2004-2009
A beruházás értéke:
Körülbelül 12 Mrd Ft
Funkciója:
Iroda (25 ezer négyzetméter)
Miért Eiffel?
Közvetlenül az Eiffel tervezte
Nyugati pályaudvar mellett van.



SZERVITA TÉR
(Budapest, Szervita tér 8.)
Mi lesz ott?
Vegyes funkciójú épület
(14 900 négyzetméter) (lent
üzletek, a felsőbb szinteken
iroda, legfeljül luxuslakások)
a mai parkolóház helyén.
Hogy áll?
Zajlik az engedélyezési
eljárás, a bontás már
megkezdődött.
Mikor lesz kész?
2019 végén, 2020 elején
A beruházás értéke:
16-17 Mrd Ft
Miért különleges?
Annyi terv volt már vele, régi
neuralgikus pont a belváros-
ban. Zaha Hadid sztárpítész
is tervezett már ide házat.



VÁCI 1
(Budapest, Deák Ferenc
utca 5.)
A fejlesztés időtartama:
2015-2016
A beruházás értéke:
Körülbelül 17 Mrd Ft
Funkciója:
Vegyes (13 750
négyzetméter): üzlet
(H&M), étterem és kávézó
(Hard Rock Café, Szamos,
St. Andrea skybar), iroda
(DVM group, Play'n GO,
Mastercard, Osterman,
OTP)

ki mivoltukra. Az izgatja
őket, hogyan lehet korhű-
en, de modernül hozzá-
fogni egy romjaiban is
gyönyörű műemléképü-
lethez, vagy hogy milyen
zöld megoldásokkal lehet
operálni mondjuk egy ház
gépészeti kialakításánál.
„Ritka az olyan fejlesztő,
aki nem csak nyereszke-

EIFFEL PALACE
(Budapest, Bajcsy-Zsilinszky
út 78.)
A fejlesztés időtartama:
2011-2013
A beruházás értéke:
Körülbelül 11 Mrd Ft
Funkciója:
Iroda (14 500 négyzetméter,
legnagyobb bérlő: PwC)
Miért Eiffel?
1893-ban Gustave Eiffel
cége tervezte az acél-
szerkezetét.



PROMENADE GARDENS
(Budapest, Váci út 80.)
Mikor lesz kész?
2018 elején
A beruházás értéke:
15 Mrd Ft
Funkciója:
Iroda (25 ezer
négyzetméter)
Miért érdekes?
A belső Váci út legnagyobb
fejlesztése.

vitelezett irodák vagy üzletek mennyire kapócsak
a bérlők körében. Itt is jól állnak, Pados Gergely,
a Cushman & Wakefield Ingatlan-tanácsadó ügy-
vezető igazgatója például 16 éve követi a cég fejlő-
dését, és azt állítja, hogy bármikor nyugodt szív-
vel ajánlja ügyfeleinek a DVM-et, tudja, hogy
profli szolgáltatást fognak kapni.

Ők maguk viszont sokkal büszkébbek mérnö-

ni akar – mondja Fekete Antal, a Finta Stúdió épí-
tész, aki számos projekten dolgozott már együtt
a Horizonttal. – Attiláék minden épületükre úgy
tekintenek, mint az életművük részére. Nagyon
odafigylenek a minőségre, és még ízlésük is van.”
Azért elvették szentderbebb munkáik is akad-
nak („építettünk mi már Lidl-áruházat is, amikor
az volt a kihívás, hogy negyven nap alatt fel kel-
lett újítani”), de az esetek kilencven százalékában
a műszaki, esztétikai egyediségre és a csúcsmínő-
sége mennek.

A végsőkéig kardoskodtak például a mellett,
hogy a kötelező tűzcsapjelzőt ne a szokásos matri-
cával kelljen jelölniük az Eiffel Palace falán. Gyöt-
relmes volt átverni a hatóságokon, de végül meg-
kapták az engedélyt, hogy a matricánál sokkal
drágábban és jóval több macerával, de inkább be-
legravírozhatóság arannyal.



- Pálfi György - Év Feltörekvő Portfólió menedzsere
- Aegon BondMaxx - Az Év Legjobb Szabad Kötvény Alapja
- Aegon MoneyMaxx - Az Év Legjobb Abszolút hozamú Nem Származtatott Alapja