



INVEST IN  
NYÍREGYHÁZA

# NYÍREGYHÁZI INGATLANFEJLESZTŐ KFT.

*A város ereje, a befektetők partnere*

2026. ÉVI ÜZLETI TERV



[WWW.NYIRINVEST.HU](http://WWW.NYIRINVEST.HU)



Készítette:

Bartók Dávid  
ügyvezető

Nyíregyháza, 2026. február 26.

Jóváhagyta:

Nyíregyháza Megyei Jogú Város Polgármestere

...../..... számú határozata

## Tartalom

Általános céginformációk.....	5
1. Vezetői összefoglaló .....	6
2. Erősségek és gyengeségek bemutatása .....	8
2.1 Erősségek.....	8
2.1.1 Hogyan hasznosíthatóak ezek az erősségek? .....	9
2.2 Gyengeségek.....	10
2.2.1 Javaslatok a gyengeségek kezelésére:.....	12
3. Tervezés módszere és makrogazdasági környezet .....	14
3.1 Külső gazdasági és geopolitikai hatások.....	14
3.2 Inflációs várakozások és költséggazdálkodás .....	14
3.2.1 Költségoldal.....	14
3.2.2 Bevételeoldal .....	14
3.3 Fenntartható működési modell .....	14
4. Piacelemzés, marketing célok .....	15
5. Működési terv és fejlesztési célok.....	17
6. Humánerőforrás bemutatása és szervezeti felépítés.....	19
6.1 Szervezeti felépítés és menedzsment .....	19
6.2 Aktuális és tervezett létszámkeret .....	19
6.3 Stratégiai outsourcing és speciális szakértelem .....	19
6.4 HR kockázatkezelés és kompetenciafejlesztés .....	19
7. Pénzügyi tervezés .....	21
7.1 Bevételek és források összetétele.....	21
7.1.1 Értékesítés nettó árbevétele .....	21
7.1.2 Finanszírozási stabilitás és tulajdonosi háttér .....	21
7.1.3 Bevételi trendek összehasonlítása (e Ft) .....	22
7.2 Kiadások, költségek.....	23
7.2.1 Anyagköltségek .....	23
7.2.2 Igénybe vett szolgáltatások.....	23
7.2.3 Egyéb szolgáltatás .....	24
7.2.4 Eladott áruk, eladott szolgáltatások beszerzési értéke .....	24
7.2.5 Személyi jellegű ráfordítások .....	25
7.2.5.1 A 2026. évi bérfejlesztési javaslat indoklása .....	25
7.2.6 Egyéb személyi jellegű ráfordítások .....	27
7.2.7 Értékcsökkenési leírás .....	29

7.2.8	Egyéb ráfordítások .....	29
7.2.9	Az eredmény várható alakulása és a tőkehelyzet rendezése .....	29
8.	Melléletek: .....	30
8.1	I.sz. melléklet- EREDMÉNYTERV.....	31
8.2	II. sz. melléklet- BEVÉTELI FORRÁSOK .....	32
8.3	III. sz. melléklet- költségek-ráfordítások .....	33
8.4	IV. sz. melléklet – beruházási terv.....	35
8.4.1	Nettó 200 ezer Ft-ot nem meghaladó, kis értékű beszerzések .....	35
8.4.2	Nettó 200 ezer Ft-ot meghaladó, nagy értékű beszerzések.....	35
8.4.2.1	Indoklás nagyértékű gépjármű beszerzéséhez .....	35

## Általános céginformációk

<b>Elnevezés</b>	<b>Nyíregyházi Ingatlanfejlesztő és Befektetésszervező Korlátolt Felelősségű Társaság</b>
<b>Rövidített elnevezés</b>	Nyíregyházi Ingatlanfejlesztő Kft.
<b>Angol nyelvű elnevezés</b>	Nyíregyháza Real Estate Developer and Investment Coordinator Ltd.
<b>Székhely</b>	4400 Nyíregyháza, Tiszavasvári út 14.
<b>Adószám</b>	27819791-2-15
<b>Cégjegyzékszám</b>	15-09-089894
<b>Alapítás dátuma</b>	2022. április 4.
<b>Törzstőke</b>	3.000.000
<b>Főtevékenység</b>	6811'25 Saját tulajdonú ingatlan adásvétele
<b>Egyéb tevékenységi körök:</b>	6832'25 Egyéb ingatlanügynöki, -kezelési szolgáltatás 7020'25 Üzletviteli, egyéb üzletvezetési tanácsadás 6920'25 Számviteli, könyvvizsgálói, adószakértői tevékenység 7499'25 Más hova nem sorolt egyéb szakmai, tudományos, műszaki tevékenység
<b>Honlap</b>	www.nyirinvest.hu
<b>E-mail</b>	nying@nyirinvest.hu
<b>Ügyvezető</b>	Bartók Dávid
<b>FEB elnök</b>	Dr. Márton Ferenc
<b>FEB tag</b>	Horváthné Reményi Livia
<b>FEB tag</b>	Fodor István
<b>Könyvvizsgáló</b>	PV AUDIT Könyvvizsgáló Kft.
<b>A társaság 100%-os tulajdonosa:</b>	Nyíregyháza Megyei Jogú Város Önkormányzata (továbbiakban: Tulajdonos)

## 1. Vezetői összefoglaló

A Nyíregyházi Ingatlanfejlesztő Kft. 2026-os üzleti éve a stratégiai építkezés után a nagyléptékű gazdasági beérés időszakát jelenti. A globális piaci bizonytalanságok és a környező geopolitikai feszültségek ellenére a Társaság a Tulajdonosi háttér nyújtotta stabil alapokon állva törekszik Nyíregyháza gazdasági potenciáljának maximalizálására.

Társaságunk 2026. évi tevékenységének fókuszában három egymást erősítő stratégiai pillér áll: a **Déli Ipari Park fejlesztés II. ütemének** komplex operatív menedzselése, a már **folyamatban lévő külföldi nagyberuházók** magas szintű szakmai támogatása, valamint az **„Invest in Nyíregyháza” brand** további erősítése a nemzetközi piacon. E feladatok összehangolása biztosítja, hogy a város ne csupán fizikai infrastruktúrát, hanem egy professzionális, befektetőbarát ökoszisztémát is kínáljon, ahol a II. ütem közmű- és úthálózati fejlesztései közvetlen választ adnak a betelepülő világvállalatok igényeire. A márka tudatos építésével célunk a város globális láthatóságának növelése, garantálva, hogy Nyíregyháza neve a külföldi befektetők körében a megbízhatóság és a hosszú távú gazdasági siker szinonimája maradjon.

A tervezési időszak pénzügyi stabilitását alapvetően a „Skylark” projekt sikeres lezárása határozza meg. Ez az ingatlanértékesítési ügylet teszi ki a tervezett bevételek döntő többségét, több mint 6 milliárd forintot realizálva, ami lehetővé teszi a cég önfenntartását és a tulajdonosi forrásoktól való függőség csökkentését. Noha a bevételek jelentős része devizához kötött – ami a forint volatilitása miatt folyamatos monitoringot igényel –, a tervezés során alkalmazott konzervatív árfolyam és a szigorú költséggazdálkodás kellő biztonsági tartalékot nyújt a működéshez. Az operatív költségeket, mint az irodabérleti díjakat a cég saját bevételeiből finanszírozza, miközben kivezet olyan alacsony hatékonyságú egységeket, mint a Széchenyi Étterem.

A Társaság gazdasági eredményességét és a tervezett bevételek realizálását alapvetően befolyásolhatják olyan globális és makrogazdasági külső tényezők, amelyekre közvetlen ráhatással nem rendelkezünk. A világpiaci környezet hirtelen változásai, a nemzetközi vámháborúk és a geopolitikai feszültségek közvetlenül módosíthatják a multinacionális vállalatok beruházási kedvét és kapacitásigényét. Különösen kritikus kockázatot jelentenek az elhúzódó befektetői döntési folyamatok, valamint a befektetői stratégiai célok menet közbeni módosulása, amelyek a projektütemezések csúszását vagy átütemezését vonhatják maguk után. Emellett az egyes iparágakat érintő ciklikus nehézségek (például az autóipar vagy az akkumulátorgyártás technológiai átállásai), a globális ellátási láncok zavarai, valamint az energiaárak és a hitelkörnyezet volatilitása olyan külső kényszerpályákat teremthetnek, amelyek alapvetően meghatározzák a Társaság ingatlanértékesítési dinamikáját és rövid távú likviditási helyzetét.

A Társaság sikereinek kulcsa a felkészült humán erőforrás, ezért a 2026-os évben kiemelt figyelmet kap a szakemberek megtartása és a létszám stratégiai bővítése. A tervezett 15%-os bérfejlesztés és a differenciált juttatási rendszer célja a piaci versenyképesség megőrzése Nyíregyházán és a régióban. Ezzel párhuzamosan a cég tovább erősíti az „Invest in Nyíregyháza” brandet, fokozva a nemzetközi láthatóságot szakmai konferenciákon és célzott marketingtevékenységen keresztül, hogy a város továbbra is az elsődleges célpontok között szerepeljen a külföldi befektetők térképén.

Szervezetünk ereje munkatársaink szaktudásában rejlik. A 2026-os évben **1,5 millió Ft értékű képzési keretet** különítünk el, amely lehetővé teszi minden munkavállaló területspecifikus továbbképzését (tárgyalástechnika, műszaki projektmenedzsment, pénzügyek, jogi ismeretek). A befektetés megtérülését a frissen bevezetett **„Tudásmegosztási alkalmak”** biztosítják: a képzésről visszatérő kollégák strukturált workshopok keretében adják át ismereteiket a teljes csapatnak, így az egyéni tanulás közös szervezeti vagyonná válik.

Célunk, hogy a felhalmozott szakmai tapasztalatot és sikeres referenciáinkat (200+ megkeresés) felhasználva Nyíregyházát Kelet-Közép-Európa egyik legvonzóbb befektetési célpontjává tegyük.

Összességében a 2026. évi üzleti terv egy reális, végrehajtható és eredményorientált jövőképet vázol fel. A Társaság felkészült a stratégiai projektek menedzselésére és az esetleges piaci kockázatok kezelésére, miközben operatív hatékonyságával és befektetés-barát szemléletével közvetlenül hozzájárul Nyíregyháza Megyei Jogú Város hosszú távú jólétéhez és gazdasági fejlődéséhez.

**Nyíregyházi Ingatlanfejlesztő Kft.: A város ereje, a befektetők partnere**

## 2. Erősségek és gyengeségek bemutatása

### 2.1 Erősségek

- **Kizárólagos önkormányzati háttér**
  - A 100%-os városi tulajdon közvetlen csatornát biztosít a döntéshozókhoz, ami gyorsítja az adminisztratív folyamatokat és növeli a bizalmat a nagyberuházók szemében.
- **Stratégiai "Hídszerep" és Bizalmi Tőke**
  - A cég legfőbb ereje a kettős identitásában rejlik: egyszerre önkormányzati háttérintézmény és profitorientált gazdasági szereplő.
    - **Közvetlen csatorna a döntéshozókhoz, hatóságokhoz:** A 100%-os önkormányzati tulajdon garantálja, hogy a befektetői igények és a városvezetés stratégiai céljai (pl. a Gazdasági Program) közvetlenül és gyorsan összehangolhatóak legyenek. Szoros operatív együttműködés a hatóságokkal és egyéb releváns szervezetekkel, ami biztosítja a gazdaságfejlesztési program megvalósítását és a befektetők támogatását, ezzel is növelve a város hírnevet.
    - **Befektetői biztonság:** A nagyberuházók (különösen a nemzetközi partnerek) számára a városi tulajdonú cég garanciát jelent a hosszú távú stabilitásra és a jogi megfelelésre.
- **Integrált "Invest in Nyíregyháza" Értékesítési Platform**
  - A cég nem csupán ingatlanokat értékesít, hanem egy komplex befektetés-ösztönzési csomagot menedzsel.
    - **Erős Brand:** Az *Invest in Nyíregyháza* (nyirinvest.hu) ernyőmárka professzionális és egységes megjelenést biztosít a városnak a nemzetközi piacon.
    - **One-Stop-Shop szolgáltatás:** A befektetők egyetlen ponton kapnak segítséget a telekválasztástól a közműkoordináción át egészen a HR-támogatásig, ami jelentős versenyelőny a szomszédos régiókkal szemben.
- **Skálázható Ipari Infrastruktúra (Déli Ipari Park)**
  - Az Önkormányzat rendelkezik a régió egyik legértékesebb és legjobban fejleszhető ipari ingatlanállományával, amelyet Társaságunk ajánl ki befektetők részére.
    - **Azonnali és távlati fejlesztési lehetőség:** Míg a Skylark-projekt a jelenlegi bevételeket biztosítja, a II. fejlesztési ütem menedzselése (közművesítés) garantálja a jövőbeni növekedési potenciált.
- **Operatív Tapasztalat és Szakmaiság**
  - A 2026-os üzleti év a terv alapján a pénzügyi stabilitás mérföldköve.

- **Finanszírozás:** A Skylark-projekt sikeres lezárása olyan eredményt generál, amellyel biztosítható a 2026. évre a Társaság finanszírozása költségvetési kapcsolat nélkül.
- **Alacsony költség szerkezet:** A cég hatékonyan, viszonylag alacsony (7 fő alatti) fix létszámmal és optimalizált anyagjellegű ráfordításokkal kezeli a város befektetés-ösztönzési rendszerét.
- **Tapasztalat:** A társaság szakmai erejét és piaci beágyazottságát hitelesen igazolja, hogy 2019 óta több mint 200 befektetői megkeresést kezeltünk sikeresen, melynek eredményeként 6 új, jelentős tőkeerővel rendelkező beruházó választotta telephelyéül Nyíregyházát. Ez a kimagasló konverziós arány nem csupán az ipari infrastruktúránk vonzerejét tükrözi, hanem bizonyosságot ad munkatársaink magas szintű szakmai felkészültségéről és projektmenedzsment tapasztalatáról is. Tevékenységünket és elért eredményeinket szakmai körökben egyaránt elismerik, így Nyíregyháza neve mára összeforrott a megbízható, professzionális és eredményorientált gazdaságfejlesztéssel.

### 2.1.1 Hogyan hasznosíthatóak ezek az erősségek?

- **A „Sikersztori” mint értékesítési eszköz (Referencia-marketing)**
  - A 2019 óta bevezetett 6 új nagyberuházó (pl. a BMW-beszállítói kör vagy az akkumulátoripari szereplők) élő bizonyíték a jövőbeni partnerek számára.
    - **Hasznosítás:** A marketingtevékenység során nem elvont ígéreteket, hanem konkrét esettanulmányokat (Success Stories) mutatunk be. A 200+ megkeresés tapasztalata pedig feljogosítja a céget arra, hogy „szakértő tanácsadóként” lépjen fel, segítve a hezitáló befektetőket a gyors döntéshozatalban.
    - **Cél:** A bizalmi gátak lebontása a tárgyalások korai szakaszában.
- **A II. fejlesztési ütem felgyorsítása a felhalmozott tudással**
  - A több mint 200 megkeresés kezelése során a Társaság pontos képet kapott arról, hogy mire van szüksége a modern iparnak (pl. mekkora áramkapacitás, milyen út, milyen digitális infrastruktúra kell).
    - **Hasznosítás:** A II. ütem tervezésekor már nem elméleti modellekkel tudtunk támogatást adni, hanem a piaci igényekre szabottan. Ez minimálisra csökkenti a „felesleges” fejlesztések kockázatát és maximalizálja a terület értékét.
    - **Cél:** Azonnal értékesíthető, piaci igényekre optimalizált ipari területek létrehozása.
- **A szakmai elismertség konvertálása politikai és kormányzati támogatássá**

- A tény, hogy szakmai körökben (HIPA, minisztériumok, befektetési ügynökségek) ismerik és elismerik a Nyíregyházán megvalósuló ipari fejlesztéseket, közvetlen gazdasági előnyt jelent.
  - **Hasznosítás:** Ez az elismertség könnyebb hozzáférést biztosít a központi (kormányzati) infrastruktúra-fejlesztési forrásokhoz. A döntéshozók szívesebben allokálnak forrást egy olyan helyszínre, ahol a helyi operatív csapat (az Önkormányzattal együttműködve Társaságunk) már bizonyította, hogy képes a megkereséseket valódi gyárakká és munkahelyekké konvertálni.
  - **Cél:** További állami támogatások és fejlesztési források lehívása a város érdekében.
- **A nagyberuházásoktól való függőség oldása a reputáció által**
  - A stabil szakmai hírnév lehetővé teszi, hogy az Önkormányzat válogasson a megkeresések között, és diverzifikálja a portfólióját.
    - **Hasznosítás:** A 200+ korábbi érdeklődő adatbázisát felhasználva proaktív módon kereshetünk meg olyan kisebb vagy közepes méretű, magas hozzáadott értéket képviselő cégeket, amelyek kiegészíthetik a nagyberuházók ökoszisztémáját. Ezzel csökkenthető a néhány vevőtől való kitettség.
    - **Cél:** Egy ellenállóbb, több lábon álló városi gazdasági szerkezet kialakítása.
- **Hatékonyagsnövelés a tapasztalati görbe mentén**
  - A 6 sikeres betelepülés során a csapat elsajátította a komplex engedélyeztetési és hatósági folyamatok „rövidített útjait”.
    - **Hasznosítás:** Ez a tudás tőke: a 2026-ban érkező új befektetőknek már „gyorsított eljárást” és pontosabb menetrendet tudunk ígérni. A szakmai rutin csökkenti az adminisztratív hibák lehetőségét és gyorsítja a bevételek realizálását.
    - **Cél:** A projektátfutási idő radikális csökkentése.

**Összegzés:** Ezek az erősségek lehetővé teszik, hogy a Nyíregyházi Ingatlanfejlesztő Kft. 2026-ban ne csak egy ingatlanértékesítő legyen, hanem a régió meghatározó gazdaságfejlesztési ügynöksége, amely a múltbeli sikereit (200 megkeresés / 6 beruházó) a jövőbeni növekedés és a tulajdonosi elégedettség alapkövévé teszi.

## 2.2 Gyengeségek

- **Extrém mértékű portfólió-koncentráció (Skylark-függőség)**
  - Az üzleti terv számai alapján a cég bevételeinek több mint 99%-a egyetlen nagy projektől (Skylark) függ.
    - **Kockázat:** Ha a nemzetközi gazdasági környezet vagy a befektető stratégiája megváltozik, és a projekt újra csúszik vagy megghiúsul, a cég bevételei drasztikusan visszaesnek.

- **Következmény:** Ez sebezhetővé teszi a gazdálkodást, és magas likviditási kockázatot hordoz, amit csak tagi kölcsönrel lehet áthidalni.
- **Alacsony belső tőkeerő és önfinanszírozási képesség, magas kitettség külső hatásoknak**
  - A cég jelenleg nem rendelkezik olyan diverzifikált portfólióval, amely folyamatos, jelentős készpénztermelést biztosítana az ingatlanértékesítéseken kívül.
    - A Társaság üzleti modelljének egyik legjelentősebb belső kockázata a bevételek szélsőséges időbeli bizonytalansága, amely abból adódik, hogy a cash-flow döntő hányada eseti ingatlanértékesítésekhez kötött. A nagyberuházói döntési folyamatok természetüknél fogva rendkívül elhúzódhatnak – gyakran évekig tartanak –, és olyan globális gazdasági vagy vállalati stratégiai hatások befolyásolják őket, amelyekre Társaságunknak érdemi ráhatása nincs. Ez a kitettség nehezíti a pontos pénzügyi tervezést, hiszen egy-egy befektetői célmódosítás vagy projektütemezési váltás közvetlen és jelentős likviditási kihívást jelenthet a cég napi működésében, függetlenül az elvégzett szakmai munka minőségétől.
- **Humánerőforrás-kockázatok**
  - A cég viszonylag kis létszámmal dolgozik (ügyvezető, asszisztencia, projektmenedzser), ami nagy egyéni felelősséget jelent.
    - **Kulcsembert-függőség:** Egy-egy kulcsfontosságú munkatárs kiesése komoly fennakadást okozhat a komplex projektek (mint a II. ütem koordinációja) menedzselésében.
    - **Bérversenység:** Ahogy az üzleti terv is írja, a városba és a térségbe települő nagy multik elszívó hatása miatt folyamatos nyomás van a béreken, amit egy önkormányzati cég nehezebben tud követni, mint a versenyszféra.
- **A marketingbüdzsé és a piaci láthatóság aszimmetriája**
  - Bár a szakmai körök ismerik a céget, a globális versenyben Nyíregyháza olyan régiókkal versenyez, amelyek sokszorosát költik nemzetközi marketingre.
    - **Kifejtés:** A cég marketingforrásai korlátozottak a globális versenytársakhoz (pl. lengyel vagy cseh ipari parkok, de akár Magyar nagyvárosok) képest. Ez gyengeséget jelent a proaktív, direkt nemzetközi akvizíciók terén, így a megkeresések nagy része továbbra is reaktív jellegű (központi ügynökségeken, pl. HIPA-n keresztül érkezik), ami csökkenti a közvetlen ráhatást a beérkező befektetői kör minőségére és típusára.
- **Az „időprés” és a szűkös humánerőforrás keresztmetszet**
  - A párhuzamosan futó nagyprojektek (Skylark lezárása + II. ütem menedzselése + napi operatív feladatok) rendkívüli módon leterhelik a menedzsmentet.
    - **Kifejtés:** A cég kis létszáma miatt nincs meg a feladatok mélységi specializációja. Gyengeséget jelent, hogy a stratégiai döntéshozók (pl. az

ügyvezető) jelentős időt kénytelenek operatív, adminisztratív vagy éppen műszaki részletkérdésekkel tölteni, ami elvonja az energiát a hosszú távú üzletfejlesztéstől és a magas szintű kapcsolatépítéstől.

### 2.2.1 Javaslatok a gyengeségek kezelésére:

- **Portfólió-koncentráció és Skylark-függőség kezelése**
  - **A cél:** A kockázat porlasztása több kisebb szereplő bevonásával.
    - **Intézkedés:** A Déli Ipari Park II. ütemének tudatos felosztása. Ahelyett, hogy egyetlen újabb „óriást” keresnénk, a terület egy részét kisebb és közepes parcellákra (1-10 hektár) bontjuk (ez a KKV park kialakításával megtörténik). Ezzel párhuzamosan célzott akvizíciót indítunk a Skylark-projektől független iparágak (pl. élelmiszeripar, gyógyszeripar vagy logisztika) irányába.
    - **Eredmény:** Ha egy szektor megtorpan, a többi láb még stabilan tartja a cég bevételeit.
- **Humánerőforrás-kockázatok kezelése**
  - **A cél:** A kritikus tudás cégen belül tartása és a „single point of failure” (egyszemélyi függőség) kiiktatása.
    - **Intézkedés:** Egyértelmű helyettesítési rend és tudásmegosztási protokoll kialakítása. A kulcsfolyamatokat (pl. tárgyalási protokollok, műszaki adatok) dokumentálni kell, hogy egy munkatárs kiesése ne okozzon információvesztést. Emellett versenyképes bérkorrekció a fluktuáció megelőzésére.
    - **Eredmény:** Stabilabb működés és fenntartható munkatársi elkötelezettség.
- **Marketing-aszimmetria és láthatóság növelése**
  - **A cél:** „Okosabb” marketing kis költségvetésből – a célzott elérés.
    - **Intézkedés:** A drága tömegmarketing helyett a Digital Account Based Marketing (ABM) alkalmazása. Ez azt jelenti, hogy közvetlenül a célszemélyeket (befektetési igazgatókat, tanácsadókat) keressük meg LinkedIn-en és szakmai platformokon keresztül. Erősítjük a stratégiai partnerséget a HIPA-val és esetlegesen a külképviselettel, hogy ők ingyenes „multiplikátorként” vigyék hírünket.
    - **Eredmény:** Magasabb minőségű megkeresések alacsonyabb fajlagos költségen.
- **Az „időprés” és a szűkös keresztmetszet feloldása**
  - **A cél:** Az értékes vezetői idő felszabadítása az operatív terhek alól.
    - **Intézkedés:** Feladat-priorizálás és szelektív outsourcing. Bizonyos nem stratégiai feladatokat (pl. rendezvényszervezés, alap szintű grafikai munkák, eseti jogi átvilágítások) külső szakértő partnereknek adunk át eseti megbízással.

Így a belső csapat (az ügyvezető és a szakértők) kizárólag a magas hozzáadott értékű befektetői tárgyalásokra és döntéselőkészítésre tud koncentrálni.

- **Eredmény:** Gyorsabb reakcióidő a befektetők felé és stratégiai fókusz megőrzése.

### **Összefoglalva:**

A feltárt gyengeségek és kockázati tényezők – különösen a **Skylark-projektől való nagyfokú bevételi függőség** és a **szűkös humánerőforrás-kapacitás** – reális képet adnak a Társaság jelenlegi operatív korlátairól. Ugyanakkor látható, hogy ezen tényezők jelentős része külső gazdasági hatásokra vezethető vissza, melyekre Társaságunknak nincs közvetlen ráhatása.

A Társaság vezetése elkötelezett a sebezhetőség csökkentése mellett, ezért a 2026-os üzleti év stratégiai prioritásként kezeli az alábbi válaszingyintézkedéseket:

- **Diverzifikáció:** A Déli Ipari Park II. ütemének **kisebb parcellákra (KKV park)** történő felosztásával és új iparágak (logisztika, élelmiszeripar) bevonásával porlasztjuk a portfólió-koncentrációt.
- **Operatív hatékonyság:** A **szelektív outsourcing** és a belső tudásmegosztási protokollok révén mentesítjük a stratégiai döntéshozókat az operatív terhek alól, biztosítva a folyamatos munkamenetet kulcspozíciók kiesése esetén is.
- **Költséghatékony marketing:** A nemzetközi versenyhátrányt **célzott, digitális megoldásokkal (ABM)** és a stratégiai partnerekkel (HIPA) való szorosabb együttműködéssel ellensúlyozzuk.

Összességében a gyengeségek tudatos kezelése és a tervezett bércorrekciók lehetővé teszik, hogy a Nyíregyházi Ingatlanfejlesztő Kft. a külső piaci ingadozásokkal szemben ellenállóbb, stabilabb gazdálkodási pályára álljon, miközben megőrzi szakmai hírnevét és hatékonyságát a nemzetközi befektetés-ösztönzési piacon.

## 3. Tervezés módszere és makrogazdasági környezet

A Társaság 2026. évi üzleti tervét a történeti adatokon alapuló konzervatív tervezés és a prudens gazdálkodás elvei mentén állítottuk össze. A módszertan alapját az elmúlt évek tényadataiból levont következtetések, valamint a jelenleg is futó, nagyvolumenű projektjeink (különös tekintettel a Skylark-projektre) szerződéses feltételei adják.

### 3.1 Külső gazdasági és geopolitikai hatások

A tervezés során kiemelt figyelmet fordítottunk a külső környezeti változókra. Az orosz-ukrán háború elhúzódó hatásai – különös tekintettel a földrajzi közelségünkre – továbbra is érezhetőek a régió ingatlanbefektetési kedvében. Ezen bizonytalansági tényezőt a Társaság a kockázatok diverzifikálásával és a befektetői bizalom proaktív erősítésével (pl. a II. ütem célzott marketingjével) kezeli.

### 3.2 Inflációs várakozások és költséggazdálkodás

A 2023-as év kiugró inflációs csúcsa után a 2024-es évtől tapasztalható dezinflációs trendet vettük alapul.

#### 3.2.1 Költségoldal

A 2025-re prognosztizált 5%-os éves átlagos inflációt beépítettük a kiadási oldalba. A Társaság elkötelezett a szigorú költségkontroll mellett, így a 2026. évi működési költségszintet – az inflációs korrekción felül – a bázisév szintjén rögzítettük.

#### 3.2.2 Bevételek

A bevételek tervezése során figyelembe vettük a portfólió-koncentrációból eredő kockázatokat. Elismerve, hogy a bevételek realizálása kevés számú, de nagy értékű projekttől függ, a tervezésnél scenárió-alapú megközelítést alkalmaztunk, amelyben a Skylark-projekt sikeres lezárása mellett a Tulajdonos által biztosított tagi kölcsön-keret jelenti a biztonsági tartalékot.

### 3.3 Fenntartható működési modell

A tervezés során a költséghatékony és takarékos gazdálkodást nem csupán elvárásként, hanem alapvető működési elvként kezeltük. A 2026-os üzleti terv célja, hogy a Társaság pénzügyi egyensúlyát a belső hatékonyság növelésével (pl. outsourcing, digitális munkafolyamatok) őrizze meg, miközben minden forrást a város gazdaságfejlesztési céljainak szolgálatába állít.

## 4. Piacelemzés, marketing célok

Nyíregyháza mára a közép-kelet-európai régió egyik legdinamikusabb gazdasági központjává vált, amely nem csupán ipari területeket, hanem egy komplett, **high-tech ökoszisztémát** kínál a befektetőknek. A város vonzerejének alapja az **Ipari Park** stratégiai elhelyezkedése, amely közvetlen autópálya-kapcsolattal és kiváló logisztikai adottságokkal rendelkezik az európai kereskedelmi folyosók mentén.

A helyi piaci környezet legnagyobb előnye a kialakulóban lévő, **diverzifikált ipari struktúra**: a nemzetközi nagyvállalatok és a fejlett technológiát alkalmazó gyártók jelenléte olyan szinergiákat teremt, amely a beszállítói láncok (pl. BMW-ökoszisztéma közelsége) és a kapcsolt szolgáltatások számára kritikus tömeget, valamint hosszú távú stabilitást biztosít. Ez a több lábbon álló gazdasági környezet képessé teszi a várost arra, hogy rugalmasan reagáljon a globális piaci változásokra. Ezt a stabilitást egészíti ki a tudatos humán erőforrás-stratégia, ahol a helyi oktatási intézmények és az egyetem közvetlenül a modern ipari igényekre szabott szakképzéssel támogatják a betelepülő vállalatokat.

A Társaságunkhoz érkező több mint 200 befektetői megkeresés visszaigazolja, hogy Nyíregyháza nem csupán egy helyszín a sok közül, hanem egy **értékálló befektetési célpont**, ahol a professzionális kiszolgálás, a fejlett infrastruktúra és a támogató önkormányzati környezet garantálja a projektek gyors és sikeres implementációját.

A 2026-os év során a Társaság piacformáló szerepe felértékelődik. Nyíregyháza gazdasági ökoszisztémája jelentős átalakuláson megy keresztül: a korábbi évek nagyberuházói bejelentéseit követően a hangsúly a beszállítói láncok vertikális integrációjára és a magas hozzáadott értékű szektorok bevonására tolik el.

**Piaci környezet és pozicionálás** A regionális versenyben Nyíregyháza elsődleges előnye a strukturált ipari infrastruktúra és a proaktív befektetői kiszolgálás. Piacelemzésünk alapján a 2026-os évben a befektetői igények fókuszában már nem csupán a pusztai területigény, hanem az energiahatékonyság és a fenntarthatósági (ESG) szempontok állnak. A Nyíregyházi Ingatlanfejlesztő Kft. pozicionálása során a „kulcsrakész városi megoldások” stratégiáját követjük, ahol a Társaság hídszerepet tölt be az önkormányzati szféra stabilitása és a versenyipiaci rugalmasság között.

### Marketingstratégia és „Invest in Nyíregyháza” brand

A marketingtevékenység központi eleme az „*Invest in Nyíregyháza*” ernyőmárka operatív működtetése. 2026-ban a marketingkommunikációt a reaktív tájékoztatásról a proaktív lead-generálásra (érdeklődő-szerzésre) állítjuk át.

- **Digitális jelenlét és tartalommarketing:** A nyirinvest.hu, valamint a 2026-ban elindításra kerülő LinkedIn portált nem csupán információs felületként, hanem befektetői eszközként kezeljük, az elmúlt évek fejlesztéseinek és a sikeres betelepülők referenciáinak (Success Stories) bemutatásával, növelve a bizalmat a potenciális partnerekben.
- **Nemzetközi láthatóság:** A tervezett 5 millió forintos marketing- és kiküldetési keretet célzottan a legjelentősebb európai ingatlanfejlesztési és befektetési szakvásárookra (pl. EXPO

REAL) fókuszáljuk. Itt nem csupán kiállítóként, hanem szakmai tárgyalópartnerként kívánunk megjelenni, elősegítve a közvetlen új befektetéseket.

- **B2B kapcsolatmenedzsment:** Szoros együttműködést tartunk fenn a Nemzeti Befektetési Ügynökséggel (HIPA) és egyéb releváns szervezetekkel. A marketingcélunk, hogy Nyíregyháza minden releváns országos és nemzetközi befektetési listán az első három preferált magyarországi helyszín között szerepeljen.

**Mérhető célkitűzések** A marketingtevékenység hatékonyságát nem kizárólag a ráfordított költségek, hanem az elért eredmények alapján mérjük:

1. A digitális platformokon keresztül érkező érdemi befektetői megkeresések számának növelése.
2. Legalább két jelentős nemzetközi szakmai fórumon való aktív részvétel.
3. A városi gazdaságfejlesztési kiadványok negyedéves frissítése és célzott eljuttatása a stratégiai partnerekhez.

A marketingtevékenység végső célja a 2026-os évben a „Skylark” projekthez hasonló volumenű és több kisebb érdeklődések generálása, megalapozva ezzel a 2027–2028-as évek értékesítési sikereit és a város hosszú távú adóbevétel-növekedését.

## 5. Működési terv és fejlesztési célok

A 2026-os üzleti év operatív prioritásait a hatékonyság növelése, az ingatlanportfólió racionalizálása és a nagyléptékű ipari infrastruktúra-fejlesztések menedzselése határozza meg. A Társaság működése során kiemelt figyelmet fordít a Nyíregyházi Ipari Park bővítésére, ezen belül is a **II. fejlesztési ütem** operatív feladatainak ellátására.

**A Déli Ipari Park II. ütemének fejlesztése és koordinációja** Társaságunk központi feladata a II. ütemhez kapcsolódó, kormányzati forrásokból megvalósuló infrastrukturális beruházások helyi szintű menedzselése együttműködve az Önkormányzattal. Ez az ütem alapozza meg a jövőbeni nagyberuházók (pl. a W-Scope vagy a Sunwoda vagy a BMW projektjeihez kapcsolódó beszállítói kör) fogadását.

- **Közmű-infrastruktúra kiépítése:** A projekt keretében Társaságunk részt vesz a nagykapacitású ivóvíz- és ipari vízhálózat, a szennyvízelvezetés, valamint a csapadékvíz-elvezető rendszerek kiépítésének menedzselésében. Kiemelt feladat a II. ütemet kiszolgáló úthálózat és a belső feltáró utak csatlakoztatása a fő közlekedési folyosókhoz.
- **Energiaellátás menedzselése:** A II. ütem speciális energiaigényeinek kielégítése érdekében a Társaság szorosan együttműködik a szolgáltatókkal az új alállomások és a nagyfeszültségű hálózat bővítése során, hogy a betelepülő gyárak energiaellátása a próbaüzemek kezdetére biztosított legyen.

**Ingatlanportfólió menedzsment és racionalizálás:** A működési hatékonyság javításának jegyében lezárjuk a profilidegen vagyonelemek kivezetését. Ennek keretében tervezetten 2026 első negyedévében befejeződik a **Széchenyi Étterem** bérleti jogviszonyának visszaszolgáltatása az Önkormányzat részére. Az étterem ingatlanát érintő, 2025-ben lezárt rongálási ügy jogerős bírósági végzése (63.Sze.18424/2025/2.) alapján a szükséges kárrendezési lépéseket megtettük, így az ingatlan tehermentesen és rendezett állapotban kerül vissza a városi portfólióba.

**Infrastrukturális projektmenedzsment és a Skylark projekt:** A II. ütem fejlesztéseivel párhuzamosan a Társaság legfontosabb egyedi feladata a **Skylark projekt** operatív lezárása. Ez magában foglalja a terület birtokbaadását és a beruházó speciális igényeinek (pl. egyedi közműcsatlakozási pontok) integrálását a park meglévő rendszerébe.

**Ügyvezetői gépjármű beszerzése:** A beruházási terv kiemelt eleme egy új ügyvezetői gépjármű beszerzése. Az eszköz nem csupán az általános munkavégzést szolgálja, hanem elengedhetetlen a magas szintű üzleti protokoll események lebonyolításához. Az ügyvezető feladata a potenciális külföldi és hazai nagyberuházók delegációinak fogadása, a több száz hektáros ipari területek helyszíni bemutatása, valamint a tárgyalássorozatok során a városi és kormányzati szereplőkkel való folyamatos kapcsolattartás. A reprezentatív, üzleti célú gépjármű biztosítja a Társaság professzionális megjelenését a tárgyalópartnerek felé, miközben hatékony és biztonságos közlekedési háttérrel nyújt a fokozott mobilitást igénylő időszakokban.

**Fenntarthatósági törekvések:** A II. fejlesztési ütem során Társaságunk ösztönzi az „Eco-Industrial Park” sztenderdek alkalmazását. Ez magában foglalja a szürkevíz-hasznosítási lehetőségek vizsgálatát és a

közös infrastruktúra-elemek (pl. parkvilágítás) energiatakarékos kivitelezését, ami Nyíregyháza számára hosszú távú versenyelőnyt jelent a nemzetközi befektetői piacon.

### **Munkavállalói kompetenciafejlesztés és képzési keret**

A Társaság 2026-os költségvetésében elkülönített **1,5 millió Ft-os képzési keret** stratégiai befektetés a humántőkébe, melynek célja az operatív kiválóság és a munkavállalói elkötelezettség növelése. Tekintettel a cég kis létszámára, minden egyes munkavállaló tevékenysége közvetlen hatással van a stratégiai célok megvalósulására, ezért elengedhetetlen a területspecifikus szaktudás folyamatos mélyítése.

#### **A képzési program fókuszterületei (példálózó jelleggel):**

- **Befektetés-ösztönzési és tárgyalástechnikai tréningek:** A nemzetközi környezetben dolgozó menedzsment számára elengedhetetlen a modern üzleti protokoll, a kulturális intelligencia (CQ) és a haladó szintű meggyőzőestechnikai ismeretek elsajátítása, különös tekintettel a nagyértékű ingatlanértékesítésekre.
- **Műszaki és infrastrukturális továbbképzések:** Az ipari park fejlesztéséért felelős szakemberek számára a legújabb zöld-infrastrukturális megoldások, projektmenedzsment módszertanok (pl. Agile vagy PRINCE2), valamint az aktuális építésügyi szabályozások ismerete biztosítja a II. ütem szakszerű koordinációját.
- **Pénzügyi, jogi és kontrolling képzések:** Az adminisztratív területen dolgozók számára a jogszabályi környezet változásait követő adózási, pénzügyi, közbeszerzési és ingatlanjogi továbbképzések minimalizálják a cég működési kockázatait.
- **Digitális kompetenciák fejlesztése:** Az új felhőalapú megoldások és irodai szoftverek készségszintű használata növeli az adminisztratív sebességet és hatékonyságot.

**Várható előnyök és megtérülés:** A képzési keret felhasználása nem csupán a szakmai hibák kockázatát csökkenti, hanem jelentős megtartó erővel is bír. A munkavállalók értékelik a fejlődési lehetőséget, ami a versenyszféra elszívó hatásával szemben növeli a lojalitást. Hosszú távon a magasan képzett belső állomány csökkenti a drága külső szakértői és tanácsadói díjak szükségességét, így a 1,5 millió Ft-os keret az operatív költségek racionalizálása révén többszörösen megtérül a Társaság számára.

#### **A belső tudásmegosztás rendszere (Knowledge Sharing)**

A Társaság kis létszámából adódóan kritikus fontosságú, hogy egy-egy munkatárs speciális szaktudása ne szigetelődjön el, hanem beépüljön a szervezet napi működésébe. Ezért a 2026-os évtől bevezetjük a **strukturált tudásmegosztási alkalmakat**, amelyek keretében a képzéseken részt vett munkavállalók prezentálják az elsajátított ismereteket a teljes munkaközösségnek.

## 6. Humánerőforrás bemutatása és szervezeti felépítés

A Nyíregyházi Ingatlanfejlesztő Kft. humánerőforrás-stratégiája a **hatékonyságra**, a **szakmai specializációra** és a **rugalmas feladatellátásra** épül. A Társaság kis létszámú, de magas szakmai hozzáadott értéket képviselő csapattal látja el a város stratégiai jelentőségű befektetés-ösztönzési és ingatlanfejlesztési feladatait.

### 6.1 Szervezeti felépítés és menedzsment

A társaság ügyvezetője a tulajdonos döntése alapján 2024.április 01-től teljes munkaidőben, munkaszerződéssel látja el a szervezet vezetésével összefüggő feladatokat.

A Társaság operatív működését a 2024. április 1-jén elfogadott Szervezeti és Működési Szabályzat (SZMSZ) határozza meg, amely biztosítja a feladatok és felelősségek tiszta elhatárolását.

### 6.2 Aktuális és tervezett létszámkeret

A Társaság a költséghatékonyság jegyében optimalizálta belső állományát. A 2025-ös év végén végrehajtott strukturális változtatások – különösen a gazdasági vezetői feladatok kiszervezése – lehetővé tették az operatív költségek racionalizálását.

#### A 2026. évi tervezett belső állományi létszám (4 fő):

- **1 fő műszaki projektmenedzser:** A beruházások (különösen a II. ütem) műszaki felügyelete és koordinációja.
- **2 fő projektasszisztens:** A befektetői kapcsolattartás, a projektek, valamint az operatív működés adminisztratív támogatása.
- **1 fő irodakoordinátor:** A szervezet napi operatív működésének biztosítása.

### 6.3 Stratégiai outsourcing és speciális szakértelem

A komplexitás növekedése mellett a Társaság a **szelektív outsourcing** eszközével él, hogy a belső csapat a magas hozzáadott értékű, stratégiai feladatokra koncentrálhasson:

- **Gazdasági és számviteli feladatok:** Megbízási szerződés keretében könyvelő látja el, optimalizálva a bérköltségeket.
- **Nemzetközi kapcsolatépítés:** Kiemelt figyelmet fordítunk a német nyelvterületről érkező befektetőkre, melyet egy dedikált, német befektetői kapcsolatokért felelős szakértő támogat megbízási jogviszonyban.
- **Jövőbeni bővülés:** A feladatok várható további növekedése (pl. intenzív értékesítési szakasza) okán 2026. júniustól egy további projektasszisztens felvételével biztosítjuk a kapacitások rugalmasságát.

### 6.4 HR kockázatkezelés és kompetenciafejlesztés

Tudatában vagyunk a piaci bérversenynek és a kulcsember-függőségnek. Ennek kezelésére 2026-ban az alábbi intézkedéseket vezetjük be:

1. **Tudásmegosztási protokoll:** Dokumentált munkafolyamatokkal minimalizáljuk az egyéni kiesésből fakadó információvesztést.
2. **Versenyképes környezet:** Rendszeres bérkorrekcióval és szakmai fejlődési lehetőséggel (1,5 millió Ft-os képzési keret) előzzük meg a fluktuációt.

## 7. Pénzügyi tervezés

### 7.1 Bevételek és források összetétele

A Társaság 2026. évi pénzügyi stabilitását a nagyvolumenű ingatlanértékesítés és a tudatos likviditáskezelés alapozza meg. A tervezés során konzervatív becsléseket alkalmaztunk, figyelembe véve a nemzetközi piaci környezet volatilitását.

#### 7.1.1 Értékesítés nettó árbevétele

A 2026. üzleti évre tervezett nettó árbevétel **6 102 662 ezer Ft**, amely az előző év várható tényadatához képest jelentős, közel háromszoros növekedést mutat. Ez a bővülés a Társaság stratégiai projektjeinek beérési fázisát tükrözi.

- **A „Skylark” projekt meghatározó szerepe:** Az árbevétel döntő hányadát, **6 071 006 ezer Ft-ot** a saját tulajdonú ingatlanok értékesítése teszi ki a Skylark projekt keretében. Bár a végleges szerződés aláírása külső, a Társaságtól független tényezők miatt korábban elhúzódott, a 2025-ös egyeztetések alapján a bevétel realizálása 2026-ban megalapozottan várható.
- **Árfolyamkockázat-kezelés:** Mivel a vevők a vételárat EUR-ban teljesítik, a Társaság a tervezésnél óvatos, **381 Ft/EUR** árfolyamot alkalmazott. Ez a konzervatív megközelítés pufferként szolgál az esetleges devizapiaci ingadozásokkal szemben.
- **Továbbszámlázott tételek:** A bevételek tartalmazzák a 2024-ben elvégzett útstabilizálási munkák ellenértékét (31 656 ezer Ft), amelyet a Társaság a megállapodásnak megfelelően számláz tovább az Önkormányzat felé.

A főkönyv adatai alapján a fenti tételen kívül közvetített szolgáltatásként van nyilvántartva: A Skylark projekttel kapcsolatos ingatlan értékbecslés díja 2200 e Ft értékben, valamint az ügyvédi munkadíj összege 16720 e Ft értékben. Egyéb ingatlanhoz kapcsolódó terület előkészítési díjak, lőszermentesítés díja 928 e Ft értékben, Enviro-Expert Kft. környezetvédelmi szakértői díj 1808 e Ft értékben, valamint Geofront Kft. mérnöki tevékenység díja 1188 e Ft értékben.

#### 7.1.2 Finanszírozási stabilitás és tulajdonosi háttér

A Társaság vezetése felkészült az ingatlanértékesítés időbeli eltolódásából adódó kockázatokra.

- **Tagi kölcsön, mint biztonsági garancia:** Amennyiben a Skylark projekt bevételei 2026-ban is elmaradnának, Nyíregyháza Megyei Jogú Város Önkormányzata döntése alapján **150 000 000 Ft összegű tagi kölcsön** áll rendelkezésre. Az Önkormányzat 2026. évi elfogadott költségvetésében egyéb működési célú kiadásként szerepel. Ez a keret garantálja a Társaság folyamatos működését és a II. fejlesztési ütem zavartalan menedzselését bármely piaci forgatókönyv esetén.

## 7.1.3 Bevételi trendek összehasonlítása (e Ft)

MEGNEVEZÉS	2025. évi terv (e Ft)	2025. évi várható tény (e Ft)	2026. üzleti terv (e Ft)	2026. évi üzleti terv/2025. év terv %	2026. évi üzleti terv/2025. évi várható tény %
<b>ÉRTÉKESÍTÉS NETTÓ ÁRBEVÉTELE</b>	<b>10 521 792</b>	<b>2 038 962</b>	<b>6 102 662</b>	<b>58,00%</b>	<b>299,30%</b>
Ingyen bérbeadásából származó bevétel	5 400	0	0	0,00%	0,00%
Saját tulajdonú ingatlan adásvétel - 15,4 ha	2 058 210	0	0	0,00%	0,00%
Saját tulajdonú ingatlan adásvétel - 15 ha	2 004 750	1 816 965	0	0,00%	0,00%
Saját tulajdonú ingatlan adásvétele - Skylark	6 453 432	0	6 071 006	94,07%	0,00%
Skylark - útstabilizálási munkák tovább-számlázása	0	0	31 656	0,00%	0,00%
Saját tulajdonú ingatlan adásvétele - 1,4187 ha	0	221 972	0	0,00%	0,00%
Adminisztratív feladatok ellátása szerződés alapján	0	25	0	0,00%	0,00%
<b>EGYÉB BEVÉTELEK - kerekítési</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
<b>Pénzügyi műveletek bevételei</b>	<b>0</b>	<b>51 201</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
Kamatbevételek/ fordulónapi árfolyam nyereség	0	2 410	0	0,00%	0,00%
Árfolyamnyereség	0	48 791	0	0,00%	0,00%
<b>Bevételek összesen</b>	<b>10 521 792</b>	<b>2 090 164</b>	<b>6 102 662</b>	<b>58,00%</b>	<b>291,97%</b>

## 7.2 Kiadások, költségek

A Társaság feladatai ellátásához kapcsolódó, várható kiadásainak összege a 2026. évre tervezetten 5.907.756 ezer Ft; kiadásainkat a várható infláció mértékével, átlagosan 5% -os áremelkedéssel számoltuk.

Az előzetes terv a „Széchenyi Étterem” üzemeltetési költségeit három hónapos időtartamra 687 ezer Ft összegben tartalmazza. A költség magában foglalja Nyíregyháza MJV Önkormányzatának fizetendő bérleti díjat, a villamosenergia- és vízdíjat, a havi távfelügyeleti díjat, valamint a rovarirtási és takarítási szolgáltatások díjait. A létesítmény tervezett hasznosítása végül nem valósult meg, ezért szándékaink szerint az ingatlant visszaadjuk a tulajdonos, Nyíregyháza MJV részére.

### 7.2.1 Anyagköltségek

A Társaság operatív működéséhez szükséges anyagköltségeket a racionalizálás és a fejlesztési fókusz határozza meg. Az üzemanyagköltséget 1.335 ezer Ft összegben terveztük, amely a bázisévhez képest jelentkező növekedést mutat. Ennek oka a mobilitási kapacitás tervezett bővítése: a keret már tartalmazza a meglévő gépjármű mellett az áprilisban beszerzésre kerülő második gépjármű üzemeltetési költségeit is, amely elengedhetetlen a Társaság feladatainak magas szintű ellátáshoz.

Az irodai munkavégzés folytonosságát 400 ezer Ft irodaszer-költséggel, valamint az informatikai és irodai felszerelések frissítésére szánt 300 ezer Ft értékű, egy éven belül elhasználódó anyagi eszközkerezzel biztosítjuk. Emellett a terv tartalmazza a „Széchenyi étterem” visszaszolgáltatásáig felmerülő, háromhavi 87 ezer Ft összegű rezsiköltségét is, biztosítva az ingatlan rendezett átadását.

### 7.2.2 Igénybe vett szolgáltatások

Távfelügyeleti díjként a Széchenyi étterem 3 havi (16 e Ft) távfelügyeleti őrzésének költsége került feltüntetésre.

A bérleti díj költségsoron 11.674 ezer Ft került betervezésre, amely a Társaság munkavállalóinak elhelyezését biztosító irodabérleti díjből, valamint a munkavégzéshez szükséges eszközök bérleti díjából tevődik össze. Ezen összegek a Nyíregyházi Ipari Park Nonprofit Kft. részére kerülnek megfizetésre a TTK épület használatáért, illetve az informatikai eszközök igénybevételéért. Ezen bérleti díjak esetében 5%-os emeléssel számoltunk.

Ugyanezen költségsoron szerepel a NOVITAX Kft.-től igénybe vett könyvelési rendszer, számlázó- és pénztárprogram éves bérleti díja, valamint az ESBO Kft.-től igénybe vett beszámolót összeállító program bérleti díja is.

A posta-, telefon- és internetköltségek 924 ezer Ft összeggel szerepelnek a költségtervben, amely a munkatársak mobil-előfizetési díjait és a postai költségeket foglalja magában.

Az egyéb igénybe vett szolgáltatások soron 5.980 ezer forinttal számoltunk, amely magában foglalja a tolmácsolási és fordítási díjakat, az ipari parkról készítendő videó és fotók elkészítésének költségeit, A transzferár-, tűz- és munkavédelmi dokumentáció elkészítésének költségei, valamint a kisebb ráfordítások, például a parkolási díjak.

A számviteli és könyvvizsgálói díjak között a könyvvizsgáló részére fizetendő éves díj 960 ezer Ft összegben került betervezésre.

A Társaság 2026. évi növekedési stratégiájának kulcseleme a nemzetközi befektetői jelenlét fokozása, melyhez az alábbi célzott keretösszegeket rendeljük hozzá:

- **Nemzetközi reprezentáció és kiküldetések:** 1.500 ezer Ft keretet biztosítunk a külföldön megrendezésre kerülő, stratégiai jelentőségű szakmai konferenciákon és befektetői fórumokon való részvételre. Ez a forrás fedezi a célzott akvizícióhoz szükséges utazási és tartózkodási költségeket, lehetővé téve a közvetlen kapcsolattartást a potenciális beruházók döntéshozóival.
- **Marketing és szakmai megjelenés:** 3.500 ezer Ft-ot fordítunk a nemzetközi eseményekhez kapcsolódó reklám- és marketingtevékenységre. Ez a keret biztosítja az „Invest in Nyíregyháza” brand vizuális megjelenését, a professzionális kétnyelvű promóciós anyagok gyártását, valamint a digitális hirdetési kampányokat, amelyek közvetlenül támogatják a város globális befektetési célpontként való pozicionálását.

Ezen ráfordítások szinergiája biztosítja, hogy Nyíregyháza ne csupán passzív szereplője, hanem aktív alakítója legyen a nemzetközi tőkeáramlási folyamatoknak.

Az „Oktatás, továbbképzés” költségcsonton 1.533 ezer Ft összegű keretet terveztünk, amely a munkavállalók részére biztosítandó munkavédelmi és tűzvédelmi oktatások, valamint az egyéb továbbképzési lehetőségek költségeit tartalmazza.

Az ügyvédi munkadíj tartalmazza a cég mindennapi működéséhez szükséges jogi tanácsadás díjának összegét 2693 e Ft értékben.

### 7.2.3 Egyéb szolgáltatás

Ezen a költség címen kerül megtervezésre a banki szolgáltatások költsége és esetleges hatósági díjak összege, valamint a biztosítási díjak, mindösszesen 1.625 ezer Ft összegben.

### 7.2.4 Eladott áruk, eladott szolgáltatások beszerzési értéke

Ebben a költségcsoporthoz szerepel a „Skylark” projekt keretében értékesítésre szánt ingatlan bekerülési vételára, valamint azon közvetített szolgáltatások, melyek az értékesítés megvalósulását követően kerülnek ezen a soron elszámolásra:

- ingatlan értékelés 2.200 ezer Ft,
- ügyvédi munkadíj: 16.720 ezer Ft,
- útstabilizálási munka: 31.656 ezer Ft.

A telek vételárának összege az árfolyamváltozás miatt változhat. A tervben 381 Ft / EUR árfolyammal számoltunk, 5.729.512 ezer Ft összeggel.

## 7.2.5 Személyi jellegű ráfordítások

Az ügyvezető és 4 fő munkavállaló, valamint a 2026. júniustól felvételre kerülő projektasszisztens munkabérét, jutalom összegét, cafatéira, és a kapcsolódó járulékok összegét tartalmazza. Az erre a sorra tervezett összeg 87.957 ezer Ft.

### 7.2.5.1 A 2026. évi bérfeljesztési javaslat indoklása

A 2026. évi üzleti tervben szereplő 15%-os bércorrekció nem csupán az infláció követését szolgálja, hanem a cég két kulcsfontosságú tartópillérének – a **befektetés-ösztönzésnek** és az **operatív stabilitásnak** – a megőrzését. További célja a cég működési stabilitásának megőrzése és a kritikus fontosságú szaktudás megtartása. A 2026. évi üzleti tervben szereplő bércorrekciót az alábbi, **közvetlen nyíregyházi és regionális piaci adatok** teszik elkerülhetetlenné. Az elemzéshez a térség két meghatározó HR-szolgáltatójának (Int Solution, HSA Group) aktuális bérbenchmarkjait vettük alapul. Részletezzük továbbá azokat a piaci, gazdasági és HR-szakmai érveket, amelyek alátámasztják ezen mérték szükségességét.

#### 1. Bérpiaci összehasonlítás (Nyíregyháza és környéke)

Az adatok a versenyszférában dolgozó, diplomás és angolul beszélő munkavállalókra vonatkoznak.

Az alábbi táblázat a helyi (Int Solution, HSA) és nemzetközi (Hays) benchmarkok tükrében mutatja be a tervezett béreket:

Munkakör / Tapasztalat	Jelenlegi bér	Javasolt (+15%)	Helyi Sáv	Piaci Sáv	Hays 2025/26 Benchmark
Projektmenedzser (2022-)	755 000 Ft	870 000Ft	1 000 000 – 1 300 000 Ft	1 000 000 – 1 100 000 Ft	850 000 – 1 100 000 Ft
Irodakoordinátor* (2020-)	585 000 Ft	670 000 Ft	650 000 – 850 000 Ft	650 000 – 850 000 Ft	650 000 – 850 000 Ft
Projektasszisztens** I. (2023-)	530 000 Ft	610 000Ft	650 000 – 800 000 Ft*	650 000 – 800 000 Ft*	550 000 – 680 000 Ft
Projektasszisztens II. (2023-)	530 000 Ft	610 000Ft	500 000 – 650 000 Ft	500 000 – 650 000 Ft	550 000 – 680 000 Ft

\*Az irodavezetői sávot a projektasszisztensi (felső sáv) és PM (alsó sáv) adatok alapján kalibráltuk.

\*\*Megjegyzés: A HSA Group alapján mérnöki irányultság/támogatás esetén az asszisztensi sáv 650 000 – 800 000 Ft-ig is terjedhet.

#### 2. Egyéni értékelés és kockázatelemzés

##### A. Stratégiai / Befektetés-ösztönzési vonal

Ebben a szegmensben a tárgyalóképes angol nyelvtudás a legnagyobb piaci érték.

- **Projektmenedzser (4 év tapasztalat):** 2022 óta felépített kapcsolati tőkéje a beruházókkal pótolhatatlan, lojalitása és speciális szaktudása (ipari park fejlesztés, beruházói

kapcsolattartás) miatt ez a bérszint a cég számára rendkívül költséghatékony. A 15%-os emelés utáni bére (868e Ft) még mindig jelentősen elmarad a helyi 1 milliós piaci minimumtól, de még a Hays Benchmarkban szereplő sávnak is csak az alját súrolja. Megtartása kritikus, mert távozás esetén a folyamatban lévő feladatok szenvedhetnek jelentős idővesztéséget és adott esetben bizalomvesztést.

- **Kockázat:** Kritikus. Ha a kolléga felmond, az új szakembert (tapasztalattal rendelkező) minimum bruttó 1,1 - 1,2 millió Ft-ért lehetne csak felvenni, ami azonnali 45%-os bérköltség-ugrást jelentene a cégnek, továbbá bérfezültséget eredményezne.
- **Projektasszisztens I. (3 év tapasztalat):** Feladata a projektmenedzser közvetlen szakmai támogatása és a befektetőkkel való kapcsolattartás angolul. Ő a projektmenedzser "váltótársa". Mivel munkaköre a szakmai/mérnöki vonalhoz közelít, piaci értéke meghaladja az általános adminisztrátorokét. A 15%-os emelés biztosítja, hogy ne csábítsák el a multik hasonló pozícióba.
  - **Kockázat:** Magas. Bár az asszisztensi szint könnyebben pótolható, mint a PM, a Nyíregyházán és Debrecenben zajló hatalmas beruházások pontosan ezeket a diplomás, nyelveket beszélő fiatalokat keresik.

## B. Operatív / Adminisztratív vonal

### Ebben a szegmensben a cégismeret és a folyamatok stabilitása a fő érték.

- **Irodakoordinátor (6 év tapasztalat):** 2020 óta látja el a feladatát, ő rendelkezik a legrégebbi "intézményi memóriával". Közepes angol tudása az operatív működéshez elegendő és stabil pontot jelent. A 15%-os emelés elismeri lojalitását és a cég működésének zökkenőmentességét.
  - **Kockázat:** Kritikus. Az irodavezető tartja össze az operatív működést. Egy távozás esetén az adminisztratív folyamatok és a beszállói kapcsolattartás hónapokra is megbénulhat, de biztosan jelentősen akadályozottá válna.
- **Projektasszisztens II. (3 év tapasztalat):** Az irodakoordinátor támogatásával biztosítja a cég napi adminisztrációját. A tervezett 609 500 Ft-os bér a piaci sáv közepén van, ami korrekt és megtartó erejű egy diplomás munkavállaló számára ebben a szektorban.

### 3. Specifikus kockázatok és érvek

- **A nyelvtudás prémiuma:** A "befektetés-ösztönzés" és "ipari terület értékesítés" bizalmi és magas szakmai szintet igénylő terület. Egy angolul tárgyalóképes kolléga pótlása a mai piacon minimum 20-25%-kal magasabb belépő bér mellett lenne csak lehetséges, nem beszélve adott esetben toborzási költségekről (kb. 2-3 havi bér). Bár Társaságunk nem vett igénybe ilyen szolgáltatást, ugyanakkor az elmúlt évek toborzási tapasztalatai azt mutatják, hogy tapasztalattal rendelkező munkavállalót, szinte csak ilyen formában tudnánk találni. Az elmúlt évek tapasztalatai szerint Nyíregyházán a szakembereket csak versenyképes bérrel lehet megtartani. A jelenlegi bérszintünk a **HSA és Int Solution** adatai alapján a piaci sáv aljára szorult.

- **Folyamatban lévő projektek védelme:** Az ipari park fejlesztése és az ügyfélkapcsolatok (külföldi befektetők) személyfüggőek. Egy kulcsembert (pl. a Projektmenedzser) távozása hónapokkal vetné vissza az folyamatokat.
- **Költséghatékonyság:** A 15%-os emelés éves szinten kb. 4,8 millió Ft többletköltség. Ezzel szemben egyetlen kulcsembert (pl. a PM) kiesése és pótlása a mai piaci árakon (1 millió Ft feletti bér + fejevadász díj) azonnal 3-4 millió Ft plusz kiadást és hónapokig tartó hatékonyságvesztést jelentene.
- **Operatív hatékonyság:** A 4 fős létszám rendkívül szűk keresztmetszet. Itt mindenki "több sapkát" visel. Egyetlen kilépő kiesése a cég működésének 25%-át „bénítaná” meg.

#### 4. Összegzés

**A 15%-os emelés nem csupán "jutalom", hanem kockázatkezelési befektetés. Ezzel biztosítjuk, hogy:**

1. A kollégák lojalitása megmaradjon a fokozódó piaci fejevadászat közepette.
2. A cég szakmai színvonala ne csorbuljon a külföldi partnerek felé.
3. Elkerüljük a fluktuációból eredő, jóval magasabb közvetett költségeket.
4. **Szakmai Kontinuitás:** A 4 fő összesen több mint 15 évnyi tapasztalatot halmozott fel ezen a területen. Ez az idő alatt olyan bizalmi kapcsolatok épültek ki beruházókkal és hatóságokkal, amelyeket egy új munkavállaló nem tud "készen hozni".

**Tisztelt Tulajdonos!** Ha összeadjuk a 4 főnél javasolt emelés éves költségét, az összeg **nem éri el az 5 millió Ft-ot**. Ezzel szemben, ha csak a Projektmenedzserünk távozik a bérfeszültség miatt, az ő pótlása (toborzási díj + piaci alapbér-különbözet) önmagában is felemészthet 3-4 millió Ft-ot az első évben. Gazdaságilag tehát a meglévő, megbízható csapatunk 15%-os korrekciója a legkisebb kockázattal járó és legköltséghatékonnyabb megoldás a 2026-os évre. A 15%-os bérfelállítás tehát nem csupán elismerés, hanem egy gazdaságilag racionális kockázatkezelési lépés a cég stabil működése érdekében.

Jutalom tekintetében az ügyvezető részére 6 havi bérnek megfelelő, a munkavállalók részére 1 havi bértömeeggel számolunk, mely az előző évek gyakorlatának megfelelően két részletben kerülne kifizetésre.

#### 7.2.6 Egyéb személyi jellegű ráfordítások

Valamennyi munkavállaló részére egységesen nettó 300 ezer Ft/év/fő Cafetéria került betervezésre. A béren kívüli juttatások emelése a Társaság számára kedvezőbb adózási feltételek mellett teszi lehetővé a nettó jövedelem növelését.

A felügyelőbizottság tagjainak tiszteletdíja a három fő esetében 160 ezer Ft kiadást jelent havonta, mely éves szinten 1.920 ezer Ft.

Reprezentációra összesen 2.435 ezer Ft került betervezésre, mely a befektetői látogatások alkalmával felmerülő költségeket jelenti, ideértve a catering szolgáltatás, terem vagy egyéb szolgáltatás bérletét

és reprezentációs ajándékokat. A munkavállalók munkájának elismeréseként 2026-ban három alkalommal tervezünk csekély értékű ajándékot biztosítani, amely az összesen 6 fő esetében 576 ezer forint kiadást jelent.

A Társaság a 2026. évi költségvetésében **7.152 ezer Ft-ot** különített el szakértői megbízási díjakra. Bár ez a sor a 2025. évi várható adathoz képest növekedést mutat, a változás mögött a szervezeti hatékonyság növelése és a szakmai fókusz erősítése áll:

- **Gazdasági feladatok racionalizálása (Outsourcing):** A gazdasági vezető távozását követően a Társaság döntése értelmében a könyvelési és pénzügyi feladatokat külső szakértő látja el. Ez a modellváltás lehetővé tette, hogy a fix, magas bérköltségeket és az azokhoz kapcsolódó járulékkerheket rugalmas, feladatarányos megbízási díjjá alakítsuk át, ami hosszú távon költséghatékonyabb működést eredményez.
- **Céltott befektetés-ösztönzés (Német nyelvterületi szakértő):** A keretösszeg tartalmazza a német nyelvterületre (DACH régió) fókuszáló külső befektetési szakértő éves díját is. Tekintettel arra, hogy Nyíregyháza ipari ökoszisztémájában a német ajkú beruházók (pl. BMW-beszállítói kör) domináns szerepet töltenek be, a specifikus nyelvi és üzleti kultúrával rendelkező szakértő bevonása elengedhetetlen a tárgyalások sikeréhez és az új akvizíciók hatékonyságához.

A Társaság kiemelt figyelmet fordít a munka és a magánélet egyensúlyának támogatására, valamint a munkavállalók mobilitási költségeinek részleges átvállalására. Ennek keretében a 2026. évi üzleti terv tartalmazza a **munkába járás költségtérítését** azon kollégák esetében, akik kisgyermeket (tíz év alatti köznevelési intézményben tanuló, vagy bölcsődei ellátást igénybe vevő gyermek) nevelnek.

#### **Az intézkedés szakmai indokltsága:**

- **Családbarát szemlélet:** A Társaság elkötelezett a kisgyermekes munkavállalók támogatása mellett, segítve ezzel a munkaerőpiaci stabilitásukat és csökkentve a mindennapi logisztikai terheiket.
- **Méltányos mobilitási hozzájárulás:** A jelenleg hatályos szabályozás alapján alkalmazott **30 Ft/km** mértékű költségtérítés 3 főt érint a szervezetnél, amely éves szinten **565 ezer Ft** ráfordítást jelent. Ez az összeg hatékonyan járul hozzá a munkába járás és a gyermekek intézményi elhelyezése közötti közlekedési költségek finanszírozásához.
- **Megtartó erő:** Az ilyen típusú, közvetlen jóléti juttatások jelentősen növelik a munkavállalói elégedettséget és a Társaság iránti elkötelezettséget, ami egy kis létszámú, szakértői csapat esetében a működési folytonosság alapzója.

A Társaság kiemelt figyelmet fordít a munkavállalók egészségének megőrzésére és a munkavédelmi előírások maradéktalan betartására. Ennek keretében a 2026. évi terv tartalmazza a képernyő előtti munkavégzéshez szükséges éleslátást biztosító szemüvegek (védőszemüveg) juttatását.

A jogszabályi előírásoknak megfelelően azon munkavállalók részére, akiknek munkaköre naponta legalább négy órában képernyős eszköz használatát igényli, a Társaság éves szinten 300 ezer Ft-os keretet biztosít (3 fő munkavállaló). Ez az intézkedés nem csupán törvényi kötelezettség, hanem a

munkavállalók fizikai jóllétének támogatása is, amely közvetlenül hozzájárul a tartós koncentráció fenntartásához és a szem egészségének hosszú távú megőrzéséhez.

### 7.2.7 Értékcsökkenési leírás

2.344 ezer Ft-os értékkel terveztük az értékcsökkenésének összegét, ami a könyveinkben már szereplő, valamint a beszerzésre kerülő kis értékű eszközök 150 ezer Ft-os, és nagy értékű gépjármű (12.000 ezer Ft) eszközök 2026. évi éves értékcsökkenését jelenti.

### 7.2.8 Egyéb ráfordítások

Az iparüzési adó és egyéb adók összegét terveztük 4 000 ezer Ft-os értékben, figyelemmel az automatikus, inflációkövető adóemelésre, mely a cégautóadót, illetve a gépjárműadót érinti.

### 7.2.9 Az eredmény várható alakulása és a tőkehelyzet rendezése

A Társaság 2026. évi gazdálkodásának és pénzügyi stabilitásának alapköve a „Skylark” projekt sikeres realizálása. Ez a nagyvolumenű tranzakció nem csupán a bevételek forrását jelenti, hanem a szervezet fenntartható működésének és jövőbeli fejlesztéseinek stratégiai pillére is.

#### Pénzügyi teljesítménymutatók

A 2026. üzleti évre vonatkozó prognózisunk alapján a Társaság **194.906 ezer Ft üzleti eredmény** elérésével számol. Az eredményterv az alábbi főbb pilléreken nyugszik:

- **Tervezett bevételek összesen:** 6.102.662 ezer Ft
- **Anyagjellegű ráfordítások:** 5.813.455 ezer Ft (dominánsan az eladott ingatlanok bekerülési értéke)
- **Személyi jellegű ráfordítások:** 87.957 ezer Ft (mely tartalmazza a kompetenciafejlesztési és ösztönzési keretet is)
- **Értékcsökkenési leírás:** 2.344 ezer Ft (figyelembe véve a tervezett eszközmodernizációt)
- **Egyéb ráfordítások:** 4.000 ezer Ft (adó- és hatósági költségek)

#### Saját tőke helyreállítása és szanalási stratégia

A 2026-os év kiemelt jelentőséggel bír a Társaság mérlegstruktúrájának rendezésében. A korábbi időszakban – elsősorban a nemzetközi piaci környezet hatására elhúzódó Skylark projekt miatt – elkönyvelt veszteségek (a 2024. évi -142.270 ezer Ft, valamint a 2025-re várható mintegy -50.000 ezer Ft) átmeneti vagyronvesztést eredményeztek.

A 2026-ra tervezett pozitív üzleti eredmény, valamint a kapcsolódó társasági adófizetési kötelezettségek teljesítése után a Társaság **saját tőkéje az év végére várhatóan ismét meghaladja a jegyzett tőke értékét.** Ezzel a Társaság eleget tesz a törvényi tőkemegfelelési előírásoknak, lezárja a pénzügyi konszolidáció szakaszát, és megerősödött tőkeerővel, stabil likviditási helyzetben folytathatja a befektetés-ösztönzési tevékenységét és az ipari park fejlesztését.

## 8. Mellékletek:

- I. Eredményterv
- II. Bevételi források
- III. Költségek- ráfordítások bemutatása
- IV. Beruházási terv

## 8.1 I.sz. melléklet- EREDMÉNYTERV

adatok ezer forintban

	A tétel megnevezése	2025. évi terv (e Ft)	2025. évi várható tény (e Ft)	2026. évi üzleti terv (e Ft)	2026. évi üzleti terv / 2025.évi terv %	2026. évi üzleti terv / 2025. várható tény %
a	B					
I.	Értékesítés nettó árbevétele	10 521 792	2 038 962	6 102 662	58,00%	299,30%
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke	0	0	0	0,00%	0,00%
III.	Egyéb bevételek	0	1	0	0,00%	0,00%
	III. sorból: visszaírt értékvesztés	0	0	0	0,00%	0,00%
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	10 069 819	2 030 260	5 813 455	57,73%	286,34%
V.	Személyi jellegű ráfordítások	115 878	82 052	87 957	75,90%	107,20%
VI.	Értékcsökkenési leírás	3 170	387	2 344	73,94%	605,68%
VII.	Egyéb ráfordítások	11 313	1 073	4 000	35,36%	372,79%
	VII. sorból: értékvesztés	0	0	0	0,00%	0,00%
	<b>ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE</b>	<b>321 612</b>	<b>-74 810</b>	<b>194 906</b>	60,60%	-260,53%
A.	<b>(I.±II.+III.-IV.-V.-VI-VII)</b>	0	0	0	0,00%	0,00%
VIII	Pénzügyi műveletek bevételei	0	51 201	0	0,00%	0,00%
	VIII. sorból: értékelési különbözet	0	0	0	0,00%	0,00%
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	28 491	24 219	0	0,00%	0,00%
	IX. sorból: értékelési különbözet	0	0	0	0,00%	0,00%
B.	<b>PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII.-IX.)</b>	-28 491	26 982	0	0,00%	0,00%
E.	<b>ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY (±C.±D.)</b>	<b>293 121</b>	<b>-47 828</b>	<b>194 906</b>	66,49%	-407,51%

**8.2 II. sz. melléklet- BEVÉTELI FORRÁSOK**

adatok ezer forintban

MEGNEVEZÉS	2025. évi terv (e Ft)	2025. évi várható tény (e Ft)	2026. üzleti terv (e Ft)	2026. évi üzleti terv/2025. év tev %	2026. évi üzleti terv/2025. évi várható tény %
<b>ÉRTÉKESÍTÉS NETTÓ ÁRBEVÉTELE</b>	<b>10 521 792</b>	<b>2 038 962</b>	<b>6 102 662</b>	<b>58,00%</b>	<b>299,30%</b>
Ingtalan bérbeadásából származó bevétel	5 400	0	0	0,00%	0,00%
Saját tulajdonú ingatlan adásvétel - 15,4 ha	2 058 210	0	0	0,00%	0,00%
Saját tulajdonú ingatlan adásvétel - 15 ha	2 004 750	1 816 965	0	0,00%	0,00%
Saját tulajdonú ingatlan adásvétele - Skylark	6 453 432	0	6 071 006	94,07%	0,00%
Skylark - útstabilizálási munkák továbbszámlázása	0	0	31 656	0,00%	0,00%
Saját tulajdonú ingatlan adásvétele - 1,4187 ha	0	221 972	0	0,00%	0,00%
Adminisztratív feladatok ellátása szerződés alapján	0	25	0	0,00%	0,00%
<b>EGYÉB BEVÉTELEK - kerekítési</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
<b>Pénzügyi műveletek bevételei</b>	<b>0</b>	<b>51 201</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
Kamatbevételek/ fordulónapi árfolyam nyereség	0	2 410	0	0,00%	0,00%
Árfolyamnyereség	0	48 791	0	0,00%	0,00%
<b>Bevételek összesen</b>	<b>10 521 792</b>	<b>2 090 164</b>	<b>6 102 662</b>	<b>58,00%</b>	<b>291,97%</b>

## 8.3 III. sz. melléklet- költségek-ráfordítások

adatok ezer forintban

MEGNEVEZÉS	2025. évi terv (e Ft)	2025. várható tény (e Ft)	2026. előzetes üzleti terv (e Ft)	2026. évi előzetes terv/2025. év terv %	2026. évi előzetes terv/2025. évi várható tény %
<b>Anyagköltség</b>	<b>1 920</b>	<b>1 016</b>	<b>2 122</b>	<b>110,52%</b>	<b>208,86%</b>
Üzemanyag költség	1 320	279	1 335	101,14%	478,49%
Irodaszerek	400	207	400	100,00%	193,24%
Egy éven belül elhasznált anyag eszközök	200	136	300	150,00%	220,59%
Széchenyi étterem villamos energia	0	321	80	0,00%	24,92%
Széchenyi étterem vízdíj	0	28	7	0,00%	25,00%
Tisztítószer, egyéb anyagköltség	0	45	0	0,00%	0,00%
<b>Igénybe vett szolgáltatások</b>	<b>36 070</b>	<b>25 500</b>	<b>29 620</b>	<b>82,12%</b>	<b>116,16%</b>
Távfelügyelet- portaszolgálat Széchenyi	60	64	16	26,67%	25,00%
Béret díj	9 510	11 661	11 674	122,75%	100,11%
Hirdetés, reklám költség	50	0	3 500	7000,00%	0,00%
Posta, telefon, internet költség	1 284	936	924	71,96%	98,72%
Belföldi, Külföldi kiküldetés	0	0	1 500	0,00%	0,00%
Széchenyi épület takarítás	212	50	0	0,00%	0,00%
Terület előkészítés/értébecslés	2 000	0	0	0,00%	0,00%
Számviteli, könyvvizsgálói díj	840	560	960	114,29%	171,43%
javítás, karbantartás	700	800	800	114,29%	100,00%
Egyéb igénybevett szolgáltatás	11 184	6 300	5 980	53,47%	94,92%
Oktatás, továbbképzés	194	60	1 533	790,21%	2555,00%
Foglalkozás eü. Szolg.	36	36	40	111,11%	111,11%
Ügyvédi munkadíj	10 000	5 033	2 693	26,93%	53,51%
<b>Egyéb szolgáltatások</b>	<b>1 563</b>	<b>1 536</b>	<b>1 625</b>	<b>103,97%</b>	<b>105,79%</b>
Bankköltség	500	1 024	1 100	220,00%	107,42%

Biztosítási díj	933	382	395	42,34%	103,40%
Hatósági díjak	130	130	130	100,00%	100,00%
<b>ELÁBÉ</b>	<b>10 030 266</b>	<b>2 002 207</b>	<b>5 780 088</b>	<b>57,63%</b>	<b>288,69%</b>
ELÁBÉ	10 030 266	2 002 207	5 780 088	57,63%	288,69%
<b>Személyi jellegű ráfordítások</b>	<b>115 878</b>	<b>82 052</b>	<b>87 957</b>	<b>75,90%</b>	<b>107,20%</b>
Alapbérek	60 320	51 173	53 244	88,27%	104,05%
Jutalom, prémium	25 219	11 186	10 607	42,06%	94,82%
Megbízási díjak	5 202	4 161	7 152	137,49%	171,88%
Kifizetőt terhelő személyi jövedelemadó	2 066	795	683	33,06%	85,91%
Felügyelő Bizottság tagjainak tiszteletdíja	1 920	1 920	1 920	100,00%	100,00%
Cafetéria	1 400	1 272	1 650	117,86%	129,72%
Reprezentáció	6 225	1 900	2 435	39,12%	128,16%
Gépkocsi költségtérítés	456	550	565	123,90%	102,73%
Látásjavító szemüveg	700	600	300	42,86%	50,00%
Betegszabadság	0	534	0	0,00%	0,00%
Bérráulék	12 370	7 961	9 401	76,00%	118,09%
<b>Értékcsökkenési leírás-amortizáció</b>	<b>3 170</b>	<b>387</b>	<b>2 344</b>	<b>73,94%</b>	<b>605,68%</b>
Terv szerinti értékcsökkenés	2 870	387	2 194	76,45%	566,93%
Kis értékű tárgyi eszközök terv szerinti egyösszegű értékcsökkenése	300	0	150	50,00%	0,00%
<b>Egyéb ráfordítások</b>	<b>11 313</b>	<b>1 073</b>	<b>4 000</b>	<b>35,36%</b>	<b>372,79%</b>
Adójellegű egyéb ráfordítások	11 313	1 073	4 000	35,36%	372,79%
Késedelmi pótlék, kamat	0	0	0	0,00%	0,00%
<b>Pénzügyi műveletek ráfordítása</b>	<b>28 491</b>	<b>24 219</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
<b>Ráfordítások összesen</b>	<b>10 228 671</b>	<b>2 137 990</b>	<b>5 907 756</b>	<b>57,76%</b>	<b>276,32%</b>

adatok ezer forintban

## 8.4 IV. sz. melléklet – beruházási terv

### 8.4.1 Nettó 200 ezer Ft-ot nem meghaladó, kis értékű beszerzések

Megnevezés	darabszám	nettó HUF/db	Összesen nettó HUF
telefon	1	100.000	100.000
monitor	1	50.000	50.000
Összesen			150.000

### 8.4.2 Nettó 200 ezer Ft-ot meghaladó, nagy értékű beszerzések

Megnevezés	darabszám	nettó HUF/db	Összesen nettó HUF
Személygépkocsi	1	12.000.000	12.000.000

#### 8.4.2.1 Indoklás nagyértékű gépjármű beszerzéséhez

A Társaság 2026. évi beruházási tervében kiemelt helyen szerepel egy nagyértékű személygépjármű beszerzése (tervezett keretösszeg: 12.000 ezer Ft). A beszerzés szükségességét az alábbi szakmai és operatív szempontok támasztják alá:

- Professzionális reprezentáció és bizalomépítés:** A Nyíregyházi Ingatlanfejlesztő Kft. partnerei döntő többségben globális nagyvállalatok felsővezetői és nemzetközi befektetési tanácsadók. Az üzleti világban az első benyomás és a megjelenés minősége üzenetértékű: a Társaság által képviselt színvonalnak tükröznie kell Nyíregyháza gazdasági erejét és a cég stabilitását. Egy középkategóriás (pl.: Skoda Superb, VW Passat, VW Arteon) gépjármű a tárgyalások során a professzionalizmus és a megbízhatóság vizuális megerősítése, amely elengedhetetlen a bizalmi tőke felépítéséhez.
- Operatív mobilitás és befektetői transzfer:** A Déli Ipari Park területének folyamatos növekedése, valamint a II. fejlesztési ütem távolságai megkövetelik a biztonságos és üzleti környezethez méltó helyszíni mozgást. A gépjármű elsődleges funkciója – az ügyvezetői feladatok ellátása mellett – a városba érkező befektetői delegációk szükség szerinti transzferálása és a projekterületek bemutatása. A professzionális terepszemlék lebonyolításához olyan gépjárműre van szükség, amely alkalmas 2-3 fő külföldi delegált kényelmes és reprezentatív szállítására.

**Beszerzési feltétel és felelős gazdálkodás:** A Társaság vezetése a felelős és konzervatív pénzügyi gazdálkodás elvét követve a gépjármű beszerzését szigorú feltételhez köti. **A beruházás megindítására kizárólag a „Skylark” projektből származó értékesítési bevétel tényleges realizálódását követően kerülhet sor.** Ezzel garantálható, hogy a beszerzés nem terheli a Társaság alapműködését, hanem a sikeres projektzárás eredményeként, a cég saját bevételeiből finanszírozott eszközfejlesztésként valósul meg.

### **Finanszírozási stratégia és adóoptimalizálás**

A Társaság a gépjármű beszerzése során a legkedvezőbb finanszírozási forma kiválasztása érdekében részletes gazdaságossági elemzést végez, összevetve a készpénzes vásárlás és a nyílt végű pénzügyi lízing konstrukcióját. A döntéshozatal során elsődleges szempont a likviditás megőrzése és az adóhatékonyosság: míg a készpénzes vásárlás azonnali tőke kivonást igényel és a személygépkocsikra vonatkozó általános szabályok szerint az ÁFA levonását nem teszi lehetővé, addig a nyílt végű lízing – szolgáltatás jellegéből adódóan – lehetőséget biztosít a havi lízingdíjak tőkerészére eső ÁFA-tartalmának visszaigénylésére.

**Tekintettel arra, hogy a beszerzendő gépjármű elsődlegesen ügyvezetői és reprezentatív feladatokat lát el, a Társaság – az adminisztrációs terhek csökkentése érdekében – útnyilvántartás vezetése nélkül tervezi az elszámolást. Ebben az esetben a jogszabályok által megengedett fix 50%-os ÁFA-visszaigénylési vélelemmel kalkulálunk. A tervezett 12 000 000 Ft-os nettó beszerzési érték esetén ez a konstrukció a futamidő alatt összesen hozzávetőlegesen 1 620 000 Ft közvetlen adómegetakarítást jelent a Társaság számára a készpénzes vásárlással szemben. A Társaság a Skylark-projektből származó bevételek felelős felhasználása érdekében azt a megoldást fogja alkalmazni, amely a legalacsonyabb teljes életút-költséget és a legmagasabb szintű adóoptimalizálást garantálja a Társaság számára.**