



INGATLANKÖZVETÍTŐK

Megtépázva

Megtizedelte a válság a hazai ingatlanközvetítőket. A legnagyobb láncok is tisztítóútzön mennek át, de a jelek szerint sikerült felülkerekedni a kezdeti nehézségeken. Sőt az alacsonyabb szakmai színvonalat képviselő, kevésbé tőkeerős cégek megszűnésével még a piaci pozícióik megerősítésére is lehetőségük nyílt.



„A válság előtt jellemző »aranykor« egyelőre nem fog visszatérni.”
Murányi Ákos,
a DH vezető elemzője

Iába keressük több bel-budai, pesti körzetben és jó pár vidéki nagyvárosban az ismert közvetítőláncok néhány irodáját. Lehúzták a rolót, vagy albéletbe adták a helyiségeiket. Néhányan profilt váltottak, és kereskedésbe fogtak. A talpon maradók is nagyon nehéz időköt éltek át 2009-ben. Költségeiket eleinte azzal csökkentették, hogy elbocsátották alkalmazottaik egy részét. Az adásvételek visszaesése miatt azonban annyira megcsappant a jutalékból származó bevétel, hogy sokan inkább felhagytak a tevékenységgel. A túlélők viszont idén az első három hónapban javuló üzletmenetet könyvelhettek el. Az Otthon Centrumnál (OC) például január–februárban az egy évvel korábbihoz képest 30 százalékkal nőtt az értékesítés, de a lakáspiac éledezéséről számolt be a Duna House (DH) is.

Az alagút vége

Az év elején tapasztalt felfutást két tényezőre lehetett visszavezetni. Egyrészt az illetékek jelentős csökkentésének köszönhetően sokan 2010-re használták el az ingatlanvásárlást. Még a korábban a 10 százalékos illetékulcs miatt szinte alig eladható nyaralók és üdülők iránt is érezhetően megnőtt az érdeklődés. Szintén kedvező hatással volt a piacra, hogy a március 1-jétől bevezetett hitelszigorítások miatt a vevők egy része igyekezett az év első két hónapjában megvásárolni a kiszemelt ingatlant, ami mind a tranzakciók számában, mind pedig a hitelgénylésekben a korábbi időszakhoz képest jelentős növekedést eredményezett. Biztató jel, hogy a hitelek iránti érdeklődés március 1-je után sem csökkent számottevően.

Talán még korai arról beszélni, hogy a válság véget ért, de az ingatlanközvetítő-hálózatok a jelek szerint már látják az alagút végét, egyértelműen növekedést várnak 2010-től. Az OC-nél például ötszázalékos forgalombővüléssel számolnak az idén 2009-hez képest, ami az első három hónap értékesítési adatai alapján reális célkitűzés – mondta el Kühne Kata, az Otthon Centrum Franchising Kft. ügyvezető igazgatója. Az persze nem várható, hogy hirtelen minden visszatér a régi kerékvágásba, sok függ ugyanis attól, hogy mi történik a nyári–őrszi időszakban, mi lesz a forint árfolyamával, hogyan változik a világgazdasági helyzet. A válság előtt jellemző »aranykor« egyelőre még nem fog visszatérni – vázolta idei várakozásait Murányi Ákos, a DH vezető elemzője.

Óvatos kivárás

A parlamenti választások miatt sokan kívártak. Ebben az is szerepet játszott, hogy reményeik szerint az új kormány szociális politikájában fontos szempont lesz az ingatlanhoz jutás támogatása – mutatott rá Bogár András, a Re/Max Magyarország ügyvezető igazgatója. A társaságnál egyébként azt várják, hogy megáll az elmúlt egy évben tapasztalt lejtmenet a hazai ingatlanpiacon, és valamikor az év második felében, utolsó negyedévében elindul egy visszarendeződési folyamat. Szerinte 2012-re várható, hogy a hazai ingatlanpiac megközelíti a 2008 eleji állapotot. A meghatározó hazai ingatlanközvetítő cégek az elmúlt évben inkább a hálózat méretének megőrzésére összpontosítottak, és még a ko-

ÉLÉNKÜLÉS

A válság túlélése önmagában nem egyenlő a nyerő helyzettel, a piacrészesedés növelése akkor jelenti a „győzelmet”, ha majd élénkül a piac. A mostani vesztesek is hamar visszatérhetnek, hiszen így működik a közvetítői piac.



rábban dinamikusan bővülő társaságoknál is visszaesett a növekedés üteme. Így például arra is volt példa, hogy a franchise-jogok tulajdonosa vett át irodákat, hogy ne szűküljön a hálózat, illetve volt olyan cég, amelynél irodákat vontak össze, hogy csökkentsék a fix költségeket. Ez utóbbi megoldást választották például az Otthon Centrumnál azokon a területeken, amelyeket jobban megviselt a válság, így a vidéki és a külső pesti partnerek esetében, ahol 20 százalékos visszaesésre is volt példa.

Újra növekedésben

Voltak azonban olyan területek is, ahol szinte alig érződött a válság, így például Budán tavaly még növelni is tudta a bevételét az Otthon Centrum 2008-hoz képest. A társaság a válság

ELŐNYBEN

A franchise-rendszerek által kínált egyik legfontosabb előny az új vállalkozás működési kockázatának csökkenése. Az önállóságot megtartó új irodák több mint a fele általában 1,5-2 év után bezár. Ez a veszély a franchise-rendszerben működőknél is fennáll, de jóval kisebb arányban. A hálózatba belépő irodák felhasználhatják a know-how-t, a működési rendszert, a márkanevet, és olyan széleskörű marketingtámogatáshoz jutnak, amelynek elérésére egyedül képtelenek lennének. A közvetítő irodák összesített száma az utóbbi években nem változott, miközben a hálózatok irodáinak száma évről évre nő, igaz, a válság miatt most stagnálás mutatkozik, de a hálózatok térnyerése most is folytatódik.

előtt folyamatosan bővítette a hálózatát, a cél egy országos rendszer kiépítése volt. Ennek jegyében 2009-ben megjelentek kisvárosokban is, és ez a folyamat 2010-ben is folytatódik.

A válság előtt a CDC Ingatlan az ingatlanközvetítői piac egyik legdinamikusabban növekvő cége volt, havonta 1-2 új irodájuk nyílt, azonban a recesszió hatására ez a fejlődés lelassult – ismerte el Radics Edit, a cég ügyvezető igazgatója. Az új irodák kompenzálták a néhány bezártot, aminek köszönhetően a társaság a válság alatt is megőrizte a piaci méretét, mind az irodaszám, mind az értékesítők számát tekintve. Az utóbbi fél évben azonban sikerült újra növekedési pályára állnia, és a folyamatban lévő tárgyalások alapján az elkövetkezendő időben gyorsuló növekedést remélnek.

Koncentrálódó piac

Külső megfigyelőként megállapítható, hogy azok a vállalkozások lehetnek a nyertesek, amelyek piaci megjelenésükkel (adatbázis, irodák, értékesítők, továbbképzések) és alacsony működési költségeikkel képesek olcsón kiszolgálni az ügyfeleket, és ezek a tapasztalatok szerint nem a kicsik, hanem csakis a nagyobb hálózatok. Éppen ezért a jövőben a piac további koncentrációjára lehet számítani.

A franchise-hálózatok a jobb szakmai felkészültségnek, a megfelelő háttér-infrastruktúrának és a szolgáltatások magasabb színvonalának köszönhetően egyértelműen előnyben vannak a kisebb vállalkozásokkal szemben. Tovább erősítheti ezt a helyzetet az internet fokozottabb alkalmazása. A világháló most már kezdi átvenni a vezető szerepet mind a megjelenésben, mind a marketingben. Bár Magyarországon csak a közelmúltban indult el ez a fajta átrendeződés, a világ fejlettebb piacain az internet már 8-10 éve meghatározó az ingatlanközvetítő-hálózatok munkájában.

Az új tendenciának megfelelően a Re/Max Magyarországnál is egyre nagyobb szerepet játszik a világháló, olyan dolgokat fejlesztenek, amelyek már kizárólag az internetre épülnek. Így például a cég lesz az első ingatlanközvetítő franchise-hálózat a régióban, amelynél a teljes üzemszerű működés és az ügyfelek tájékoztatása internetes alapon működik majd.

KALOCSAI ZOLTÁN

FORGALOM-BŐVÜLÉS

A Magyarországon az idén a harmadik teljes évét megkezdő Re/Max tavaly növelni tudta forgalmát 2008-hoz viszonyítva, mintegy 15 százalékkal, igaz, ebben nagy szerepet játszott, hogy a hálózat mérete is jelentősen nőtt. A társaság a múlt évet 37 irodával zárta, míg egy évvel korábban csak 25 kirendeltségük volt országszerte.



„Ötszázalékos forgalombővüléssel számolunk 2009-hez képest, ami az első három hónap értékesítési adatai alapján reális célkitűzésnek tűnik.”

Kühne Kátá,
az Otthon Centrum
Franchising Kft.
ügyvezető igazgatója

KAPCSOLÓDÓ CIKKEK

www.ingatlanmenedzser.hu



- ▶ <http://ajanlo.ingatlanmenedzser.hu/iskolapad>
- ▶ <http://ajanlo.ingatlanmenedzser.hu/tippek>
- ▶ <http://ajanlo.ingatlanmenedzser.hu/olcso>