

**Cím: „Ez még nem lufi” – véli az Otthon Centrum Holding vezére a hazai lakáspiacról**

**Megjelenés: 24.hu**

**Dátum: 2015-10-22**

## **Tar Gábor**

A lakásárak, illetve az adásvételek számának utóbbi időszakban tapasztalható jelentős megugrása ellenére nem alakult ki lufi a hazai ingatlanpiacon, ugyanis a válság éveit után nagyon mélyről áll fel a szektor – véli az Otthon Centrum (OC) Holding vezérigazgatója. Kosztolánczy György szerint jövőre még emelkedhetnek az árak, azonban kisebb mértékben, mint idén. Az élénkülő lakáspiaci helyzetre reagálva elindított hálózatbővítés révén az év végére 120-ra nő a cég irodáinak száma.

### **Továbbra is dübörög a hazai, különösen a fővárosi lakás piac. Nem kezd lassan egy lufi kialakulni?**

Valóban igen nagyot nőtt a piac, de ez még egyáltalán nem lufi. A válság előtt ugyanis nem volt olyan év, hogy 170 ezernél kevesebb lett volna az éves adásvételek száma. Idén, a mostani fellendülés mellett is a tranzakciók száma legfeljebb 150-155 ezer lesz, vagyis a válság előtti szintet nem érjük el. A budapesti piac valóban egy kicsit túlfűtött, amit a befektetői kereslet idézett elő. Mindamelllett arra számítunk, hogy a befektetési célú vásárlásokat majd kiváltják a saját célra történő vételek, ugyanis a válság éveit alatt sokan halasztották el a vásárlást. Mintegy 4 millió lakóingatlan van Magyarországon, ami azt jelenti, hogy évi 160 ezres tranzakciószámnál egy adott ingatlan átlagosan 25 évet van egy tulajdonosnál. Ez annak felel meg, hogy egy ember életében hozzávetőleg kétszer költözik. Ez egyáltalán nem tekinthető lufinak. A válság idején évi 80 ezer volt a tranzakciók száma, ami 50 évente történő lakáscserének felelt meg. Valójában, ami a válságban jellemezte a lakáspiacot, az volt irreális. Jövőre is még a forgalom növekedését várjuk, de nem olyan nagy ütemben, mint ebben az évben, amikor a tavalyi 110 ezerről nő várhatóan 150 ezer körüli értékre a tranzakciószám. Arra számítunk, hogy a következő pár évben a forgalom be fog állni az évi 170-180 ezres szintre, ami egy egyensúlyi állapotnak felel meg.

### **Meddig tarthat még az árak most tapasztalható szárnyalása, amely a fővárosban bizonyos lakástípusok esetében elérte az éves 25-30 százalékos növekedést?**

Úgy véljük, hogy a következő egy évet még áremelkedés jellemzi, de ennek üteme már nem lesz olyan erős, mint a mostani. Várakozásunk szerint ezt követően pedig az árak nagyjából az inflációval megegyező mértékben növekednek majd. A mostani gyors árnövekedést leginkább a befektetői kereslet hajtotta. A jelenlegi pénzügyi környezetben – amelyet az alacsony betéti kamatok jellemeznek -, ugyanis a legjobb és legbiztonságosabb befektetésnek az ingatlan számít. A lakáskiadással 6-8, vagy akár 10 százalékos hozamot is el lehet érni. Emellett már az sem mondható el, hogy az ingatlan nem egy likvid befektetés. Egy 10-15 milliós panel- vagy téglalakást mostanában jó eséllyel el lehet adni akár két hónapon belül.

### **Az OC mennyiben tudta kihasználni a piaci élénkülést, mennyiben nőtt a saját tranzakciószáma a teljes piacéhoz képest?**

Kicsivel a piaci átlag felett növekedtünk tavaly és idén is, ami azért nagyon jó eredmény, mert amikor fellendül a lakás piac, akkor a közvetítők részaránya mindig csökken az eladások terén. A válság idején egyértelműen kínálati piac volt, akkor igen erős közvetítői piac kezdett kialakulni, mert tényleg nagyon nehezen tudtak vevőt találni az eladók. Most, amikor bizonyos területeken már-már keresleti piac alakult ki, az eladók könnyebben találnak vevőt. A jelenlegi helyzetről az mondható el, hogy csökkent a közvetítők aránya az adásvételekben, amely jelenleg hozzávetőleg 40 százalékot tesz ki, de összességében most mégis több tranzakció zajlik a közvetítőkön keresztül, mert annyival nőtt a piac mérete. Például, a válság idején az éves 80 ezres tranzakciónak mintegy 50 százaléka, vagyis összességében 40 ezer adásvétel történt közvetítőkön keresztül, addig az idei évre becsült 150 ezres tranzakcióból várhatóan mintegy 40 százaléknál, azaz 60 ezer adásvételnél működnek közre a közvetítők. Összességében tehát nőtt a teljes piaci torta, de egyben a közvetítői torta is, és ez utóbbin belül növekedett a mi részesedésünk is.

---

Arra számítunk, hogy egyre nagyobb lesz majd a közvetítők aránya az adásvételekben, hiszen minden más területen is az elmaradottabb hazai helyzet fokozatosan konvergál a nyugati trendekhez. Az Egyesült Államokban például 95 százalékban a közvetítőkön keresztül kelnek el az ingatlanok, Csehországban és Ausztriában is 70-80 százalék körül van ez az érték. Azt valószínűsítjük, hogy itthon is folyamatosan elérjük majd a 60-70 százalékos szintet.

**Október elejétől az OC egy új megbízástípust, a Felezőcsomag konstrukciót vezette be, amelynél a közvetítési díj megfelelődik a vevő és az eladó között. Életképes lehet ez az USA-ban és Nyugat-Európában már ismert konstrukció a hazai piacon is?**

Úgy véljük, ez a megbízástípus nagyon jól fog működni a piac azon szegmensében, ahol nagy a kereslet. Ilyennek számítanak a főváros belvárosi részei, vagy a 15 millió forint alatti társasházi lakások. Itt sokszor előfordul, hogy a vevőknek licitálniuk kell. Ezt a terméket arra a szegmensre fejlesztettük ki, ahol amúgy sincs alku, így a közvetítőnek fizetendő jutalék megfelelő. Úgy véljük, ahol sorban állnak a vevők, ott ez a konstrukció egyensúlyt, win-win szituációt eredményezhet. A válság évei alatt alig volt kereslet, így a vevők nagyon jó pozícióból tudtak tárgyalni, most ez megfordult, a vevőknek is kicsit küzdeniük kell azért, hogy egy jó ingatlant megszerezhessenek. Továbbá azzal, hogy mindkét fél kap számlát a közvetítésről, az adásvételi szerződésbe egy picivel kevesebb összeg kerül, így valamivel kevesebb illetéket kell fizetni.

**Tavaly júliusban került az OC Holding élére, amikor már látszódtak a piaci élénkülés jelei. 2014 végén már az Ön vezetésével indult meg a cég hálózatbővítési programja. Nagygyörgy Tibor tulajdonos mivel bízta meg a kinevezésekor?**

Valóban akkor kerültem az OC Holding élére, amikor már látni lehetett, hogy fellendülés lesz a piacon. Nyilvánvalóan azért érkeztem ide, hogy ebből a trendből a legoptimálisabb módon a lehető legnagyobb növekedést tudja megvalósítani az OC. A cégnek stabil alapjai vannak, a válságot nagyon jól átvészelte optimalizálások révén. A célunk az volt, hogy nem egy másik branddel kezdünk el növekedni, ahogy erre is van példa. *(A piac másik fő szereplője, a Duna House tavaly ősszel indította el új brandjét, a SMART Ingatlant. – a szerk.)* Mi a saját brandünket erősítjük, azon belül szeretnénk növekedni. Ez az új partnereink érdeke is, akik egyből egy olyan brandhez tudnak csatlakozni, amelynek már komoly múltja van. Ezen stratégia keretében indítottuk el a hálózatbővítési programot, amely révén 40 új iroda épül ki, így 2015 végére már 120 irodánk lesz. Különösen jó hír, hogy ezt a 40 irodát nemcsak új partnerek hozzák létre, hanem a meglévők is terjeszkednek új területeken.

**Év végéig még hány új irodanyitás várható?**

A tervezett negyvenből már 31 megnyílt, így az év hátralévő részében még kilenc iroda nyílik, köztük Salgótarjánban és Kaposváron.

**A Duna House (DH) külföldi terjeszkedésben gondolkodik, regionális szereplővé kíván válni, amelyhez a tőkepiacról forrásbevonást is tervez. A napokban jelentették be, hogy tőzsdére megy a cég. Az OC-nek nincsenek ilyen tervei?**

Van fantázia a külpiacra lépésben, azonban mi most alapvetően a hazai piacra koncentrálnak, ahol nagyon jó lehetőségek vannak. Mindenesre nem zárkozunk el ettől, előbb-utóbb ez biztos megtörténik. Az OC-nek amúgy stabil a tőkehelyzete, ha külföldre mennénk, akkor azt meg tudnánk oldani saját forrásból.

**A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) még tavaly júliusban kartellgyanú miatt indított vizsgálatot az OC és a DH azon 2013-ban elindított együttműködésével kapcsolatban, amelynek keretében közös értékesítési adatbázist hoztak létre. Tavaly nyár óta nem sokat hallani az ügyről. Hol tart a vizsgálat?**

Folyamatban van a GVH vizsgálata, mi mindenben együttműködünk a hivatallal. Ez egy hosszú procedúra, jelenleg az információgyűjtés zajlik. Amúgy az OC mintegy 400-500 közvetítővel működik együtt a vevői oldalon, vagyis ezek a közvetítők vevőket hozhatnak a kizárólagos megbízásainkra. A DH esetében azonban az együttműködés kétirányú, a mi adatbázisunkban látni a DH megbízásait is, és ez fordítva is igaz.

Az együttműködésünk a GVH-vizsgálat ellenére továbbra is tart a DH-val, mert azt gondoljuk, hogy ez jó az ügyfeleknek, nem korlátozza a versenyt, nem követünk el jogsértést. Ha az OC egy megbízóval

---

## SAJTÓDOKUMENTÁCIÓ

---

szerződést köt, akkor arra nemcsak a saját, hanem a DH vevőköre is megjelenhet potenciális vásárlóként. Ha pedig egy lakást kereső ügyfél jön hozzánk, akkor a sajátunkon kívül a DH adatbázisából is tud böngészni. Az Egyesült Államokban például így működnek a nagy cégek, van egy közös adatbázis, ahová mindenki beteszi a saját megbízásait.

Kosztolánczy György (38)

Pályafutását média-, illetve reklámterületen kezdte. Ingatlanos karrierje során először a Duna House hálózati igazgatója volt, majd az OTP Ingatlanpont Kft. ügyvezető igazgatója lett. 2014 júliusától tölti be a **Biggeorge's** Csoporthoz tartozó Otthon Centrum Holding vezérigazgatói posztját. A szakember irányítja az OC Holdinghoz tartozó, ingatlan- és hitelközvetítéssel foglalkozó cégeket (Otthon Centrum Franchising Kft., HC Központ Kft., Otthon Centrum Solutions Kft.).