

OTDK-DOLGOZAT

2015

A 2008-as gazdasági válság hatása a budapesti ingatlanpiacra a Zöld & Zöld
Ingatlankezelő Kft. példáján keresztül

The impact of financial crisis of 2008 for the real estate market in Budapest
by way of example Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft.

Kézirat lezárva: 2014. május 2.

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	6
2. SZAKIRODALMI FELDOLGOZÁS.....	3
2.1. AZ INGATLANPIAC ALAPFOGALMAI.....	3
2.2. A MAGYAR INGATLANPIAC TÖRTÉNETE	4
2.3. AZ INGATLANPIAC CSOPORTOSÍTÁSA	5
2.3.1. <i>A lakáspiac</i>	6
2.3.2. <i>Az irodapiac</i>	7
2.3.3. <i>Az üzlethelyiségek piaca</i>	8
2.4. AZ INGATLANÉRTÉKELÉS MÓDSZEREI	9
2.6. AZ INGATLANPIACI KERESLET-KÍNÁLAT ALAKULÁSA	11
2.7. A 2008-AS GAZDASÁGI VÁLSÁG	13
2.8. DiPASQUALE–WHEATON NÉGYNEGYEDES INGATLANPIACI MODELLJE	16
3. ANYAG ÉS MÓDSZER	25
3.1. AZ ALKALMAZOTT MÓDSZEREK ISMERTETÉSE	25
4. EREDMÉNYEK	29
4.1. A ZÖLD & ZÖLD INGATLANKEZELŐ KFT. BEMUTATÁSA, TEVÉKENYSÉGE KÖRE.....	29
4.2. A VÁLLALAT SWOT ANALÍZISE	31
4.3. A KÉRDŐÍV ELEMZETT EREDMÉNYEI	35
4.4. A VÁLLALAT PEST ELEMZÉSE	37
4.5. A PASSZÍVHÁZ TECHNOLÓGIA	44
4.6. A BUDAPESTI LAKÁSPIAC	45
4.7. A BUDAPESTI IRODAPIAC.....	50
4.8. A BUDAPESTI ÜZLETHELYISÉG PIAC	52
5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK	54
6. ÖSSZEFOGLALÁS	56
7. IRODALOMJEGYZÉK	58
8. MELLÉKLETEK.....	I

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: A SWOT elemzés felépítése.....	26
2. táblázat: A Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. SWOT mátrixa.....	35
3. táblázat: Az ingatlaneladás után fizetendő adó a vásárlástól eltelt idő függvényében .	38
4. táblázat: A magyar GDP alakulása 2009 és 2013 között	39
5. táblázat: A magyar foglalkoztatottság alakulása 2007 és 2011 között	40
6. táblázat: A 5 leginkább válság sújtotta budapesti kerület átlagos fajlagos árváltozása	46
7. táblázat: A budapesti iroda alpiacok jellemzői	51

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: Az ingatlanpiac funkcionalitás szerinti felosztása	5
2. ábra: Ingatlanértékelési módszerek felosztása	10
3. ábra: Az ingatlanpiac kereslet-kínálat változásának Marshall- keresztje.....	13
4. ábra: Négy-kvadráns ingatlanpiaci modell által felvázolt egyensúlyi helyzet.....	17
5. ábra: A keresletváltozás utáni egyensúlyi helyzet.....	20
6. ábra: Az aktiválási ráta változása utáni egyensúlyi helyzet	21
7. ábra: A PEST (PGTT) analízis.....	26
8. ábra: A Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. kezelt ingatlanok elhelyezkedése	30
9. ábra: A magyar lakásállomány besorolás szerinti eloszlása.....	42
10. ábra: A magyar energiamérleg 2000 és 2012 között.....	43
11. ábra: Az 5 legrangosabb budapesti kerület átlagos fajlagos árváltozása	46
12. ábra: Az 5 leginkább válság sújtotta budapesti kerület 2007–2012 között	47
13. ábra: A budapesti forgalom alakulása a lakáspiacon 2007–2012 között	48
14. ábra: Épített lakások száma Magyarországon 2000 és 2012 között.....	48
15. ábra: Budapest irodaházainak elhelyezkedése	50
16. ábra: Budapest irodaházainak csoportosítása	51

1. BEVEZETÉS

Pályaművemben egy olyan témát kívánok feldolgozni, melyet egyrésztől aktuálisnak tartok, másrésztől pedig személyes érdeklődési körömhöz tartozik, ez pedig a hazai, azon belül is koncentráltan a budapesti ingatlanpiacot ért változások a 2008-as gazdasági világválság óta. A témában történő kutatásom során azt tapasztaltam, hogy rengeteg specifikus elemzés lát napvilágot az ingatlanpiac egy-egy részterületéről a válság óta, de összefoglaló munka nem található sem tudományos, sem szakmai körökben. Ez vélhetően a téma komplexitásából fakadhat, illetve abból, hogy a piaci szereplők csupán a maguk környezetében vizsgálódnak, és nem rendszerszemlélettel viszonyulnak a kérdéshez. Ezt áthidalandó jutottam arra a döntésre, hogy egy átfogó képet kívánok nyújtani az ingatlanpiac részeit, szereplőinek egymásra hatásáról semleges nézőpontból elemezve az elmúlt évek eseményeit. Az ingatlanpiac napjaink minden egyes gazdaságában kulcsszerepet tölt be, akár az érték-, akár a hozamtermelő képességet vesszük figyelembe, de megemlíthetném azt is, hogy mennyi szereplő kapcsolódik az ingatlanszektorhoz. Manapság, ha az ember bármilyen témáról ír a gazdasági szektorban elkerülhetetlen a 2008-as gazdasági válság hatásának figyelembe vétele, hiszen ennek hatása mindenhol érzékelhető volt, és épp az ingatlanszektor az a réteg, amely megkülönböztetett módon egybeforrt a válsággal.

Céлом, hogy a bekövetkezett változásokat ne csupán önmagukban leírjam, hanem a változások okait is feltárjam, és a lehetőségekhez mérten érdemi következtetéseket vonjak le, illetve a jövőre vonatkozó megoldási javaslatokkal álljak elő a felmerült kérdésekben. Előzetesen a fő célkitűzésem az, hogy az elemzésem révén azonosítani lehessen azokat a kényes pontokat a budapesti ingatlanpiacon, amelyekre fokozottan figyelni kell egy gazdaságilag instabil környezetben, illetve céloom, hogy munkám során olyan következtetéseket fogalmazzak meg és olyan javaslatokat tegyek, amelyek megoldási tervet adnak a hátrányos folyamatokra, és akár a jövőben hasznosíthatóak is legyenek. Ugyan a bölcsek köve nincs a kezemben, de ésszerű következtetésekkel, rendszerszemlélettel dolgozva, hiszem, hogy egy ilyen komplex témakörben is meghatározható a válság által kifejtett hatások.

A kutatásom során az alábbi hipotézisre keresem a választ:

- A budapesti ingatlanpiacot jelentősen átalakította a gazdasági válság, vizsgálatom tárgya a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. volt, amelynek jövőbeli lehetőségeit vizsgáltam az ingatlanpiacon a cég sikerességének érdekében a megváltozott gazdasági környezetben!

Munkám szakirodalmi feldolgozásának első részében elemzést végzek az ingatlangazdaságtanról, a hazai ingatlanpiacról, bemutatom a szektor működését és képet adok a 2008-as gazdasági válságról, illetve egy eddig Magyarországon nem publikált modellt, a DiPasquale–Wheaton ingatlanpiaci modelljét mutatom be. A modellt két részre bontottam, egyrészt levezettem statikus körülmények között a rendszer működését, utána pedig már az idő függvényében dinamikus működés alapján írtam le a modell működését.

A dolgozatom második felében ismertetem az egyéni kutatásomat, és annak eredményeit, itt kerül bemutatásra a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft., mely révén jutottam ahhoz az adatforráshoz, mely alapjául szolgál az elemzésem egy részéhez. Kutatómunkám során primer adatgyűjtést végeztem, mely során a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. által kezelt ingatlanokról szereztem információt kérdőívezéssel. A kutatásomba a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. bevonását azért tartottam fontosnak, mert úgy gondolom egy ingatlankezelő vállalkozás által juthat egy kutató a legközelebb a lakossághoz, hiszen ők a lakáspiac keresletének fő mozgatórugói (egy ingatlanfejlesztő cég elsősorban projektorientált, azaz nem rendelkezik azon fogyasztói körrel ami egy általam elképzelt elemzéshez szükséges).

További célom volt a vállalat értékelése, ehhez pedig egy SWOT elemzést végeztem el, amellyel a vállalat piaci képességeit mértem fel, és ennek segítségével megállapítottam mely feladatok a legfontosabbak stratégiai szempontból. A SWOT elemzéssel a vállalat mikro- és makrokörnyezetét vizsgáltam, amit kiegészítettem egy PEST analízissel, kéri-íves vizsgálattal, valamint az eltervezett javaslatom által megkívánt szakemberrel készült mélyinterjúval. A vizsgálódás során az alkalmazott módszereim többsége főként statisztikai alapokon nyugszik, azonban felhasználom mikro- és makroökonómiai ismereteimet is, és utóbbi alapján kifejtem, hogy miként viszonyul az ingatlanszektor mind a gazdaság egészéhez, mind a kisebb egységekhez (háztartások, vállalatok).

2. SZAKIRODALMI FELDOLGOZÁS

2.1. AZ INGATLANPIAC ALAPFOGALMAI

A témában való elmélyülés előtt célszerű tisztázni azon alapfogalmakat, melyek kutatáshoz szorosan kapcsolódnak. Az első ilyen maga az ingatlan definíciója, mely a föld szárazföldi felszínének körülhatárolt, más ingatlanoktól elkülönített részét jelenti, továbbá az önálló rendeltetésű és önálló forgalmú építményeket vagy építményrészeket. Azonnal érdemes kiemelni a föld szerepét a fenti meghatározásból. Ugyanis az ingatlangazdaság alapja maga a föld, melynek értékét főként a helyi kereslet-kínálat határozza meg, mivel a föld azon kevés javak közé sorolandó, mely térben nem mozgatható, és hasznosságának fokozása leginkább a környezeti változás függvénye, továbbá a vagyonmegőrző képesség is kiemeli a standard piaci javak közül. Gazdasági szempontból fontos kitérni a földérték és a földár közti különbségre, hiszen a föld speciális tulajdonságai miatt számos ok miatt elválik a két fogalom. A föld értékét (ez később magukra az ingatlanokra is igaz lesz) felbonthatjuk értékmódosító tényezőkre, melyeket külön-külön értékelünk. Így a komplex beavatkozások hatása, a hiányzó amortizációs kulcs, valamint a minőség, ami befolyásolja a földön termelt termék egyéni értékét mind hatással vannak a földre. Az árak egzakt meghatározását kifejezetten nehézé teszi, hogy a többi piaci jószághoz képest a föld ritkán cserél gazdát, illetve a befektetés megtérülése is hosszabb időt vesz igénybe (Soós, 2002).

Tisztázva az alapokat egy szinttel feljebb lépve az ingatlanokra áttérve többféle csoportosítással találkozhatunk. Egyrészt rendeltetés szerint csoportosíthatunk ingatlanokat, így megkülönböztethetünk termőföldeket, lakóingatlanokat, és kereskedelmi (avagy ipari) ingatlanokat. Másrészt csoportosíthatunk tulajdoni formák alapján, eszerint olyan kategóriákat ismerünk, mint az állami tulajdon, az önkormányzati tulajdon, és a magántulajdon. A harmadik rendezési szempont a forgalomképesség szerinti csoportosítás, részei a forgalomképes ingatlanok, a forgalomképtelen ingatlanok, illetve a korlátozottan forgalomképes ingatlanok. Végül magának az ingatlanpiacnak az elemeit feloszthatjuk funkcionalitás szerint: lakóházakra, irodákra, üzemekre (vállalati ingatlanok), középületekre (szociális szolgáltatások), illetve egyéb (speciális) épületekre.

Hasonló rendszerezéssel elkülöníthetjük az ingatlanpiac szereplőit is. A szereplők között szerepelnek az ingatlan-befektetők, az építtetők, az építők, a felhasználók, és az

üzemeltetők. Az ingatlanpiacot mint láthatjuk nagyon sokféleképpen tudjuk felosztani, de bármelyik szeletét vesszük górcső alá van néhány általános tulajdonság amiben meg-egyeznek: a helyhez kötöttség egy olyan velejárója az ingatlannak, ami egyrészt pozitív értelemben állandóságot kölcsönöz neki, viszont ennek ára az, hogy nem tudunk rajta változtatni, bármennyire is igényelné ezt az adott gazdasági környezetet. Második alaptulajdonság az egyediség. Amint azt majd az ingatlanok értékének megállapításánál bővebben kifejtem, nincs két egyforma ingatlan. És a harmadik fő szempont az a hosszú távú, stratégiai szerep. Egy ingatlanba való befektetéshez mindig stratégiai szemlélettel kell viszonyulni, akár a használatról, akár annak értékbeli megtérüléséről beszélünk (Hidasi et al., 2010; Rostás, 2010).

2.2. A MAGYAR INGATLANPIAC TÖRTÉNETE

A mai modernként értelmezett magyar ingatlanpiac mondhatni gyerekcipőben jár a maga 20–25 éves történetével, illetve ami szintén környezeti sajátosság, hogy mind a piac mérete, mind a szereplők száma emberléptékű. De ne ugorjunk ennyire előre, érdemes időrendben haladva áttekinteni a hazai piac átalakulását. A hazai ingatlanpiac gyökerei az 1930-as évekre nyúlnak vissza, amikor is egy gazdasági válság után egy pezsgő konjunktúra vette kezdetét. Ennek részeként az ország és a gazdasági élet központjává Budapest vált, ebben szerepet játszott az egyre inkább beáramló vidéki lakosság is.

A II. világháború után a kommunista diktatúra berekesztette az ingatlankereskedelmet, az államosítás során családonként csak 1 ingatlan lehetett személyi tulajdonban. Ennek következménye lett az általános állagromlás, hiszen a fenntartás felelőssége sok helyen nem tisztázódott. Tetézte a gondokat a rengeteg lakásigénylés, melyet az akkori vezetés lakótelepek létrehozásával kívánt kielégíteni.

Az 1970-es évekre már kialakult egy vagyonosabb közeg, ez pedig egyéni, illetve társasház építési hullámot indított be. Az 1980-as években a gazdaság piaci jellege nagyon megerősödött, és táptalajt biztosított az 1989-es eseményeknek.

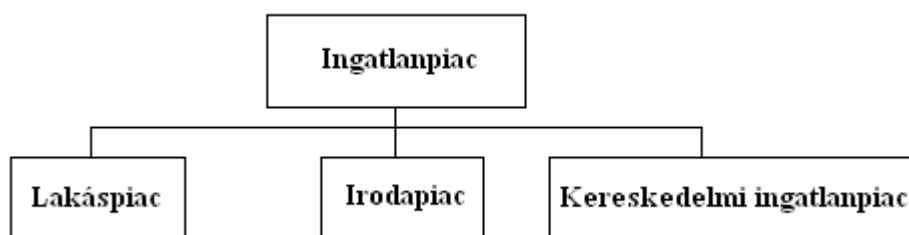
Az igazi változás azonban az imént említett 1989-es évhez köthető, amikor a gazdasági aktivitás robbanásszerűen nőtt meg. A rendszerváltás után itthon is hamar bekövetkeztek az ingatlanpiac törvényszerűségei. Az állami szerepvállalás minimalizálódása okán eltűnt a központilag irányított árrendszer, ami alapjaiban változtatta meg a hazai ingatlanpiaci folyamatokat. Természetesen első helyen a lakásszektorra érintő változásokat kell megemlíteni, azáltal, hogy a félpiaci viszonyt felváltotta egy szabadversenyessé környezet

új, addig figyelembe nem vett összetevők jelentek meg a lakások árképzésében. Tovább segítette a lakáspiaci kereslet kielégítését, hogy a lakások ekkori privatizációja okán az akkori jövedelmi viszonyokhoz is mérten elérhető áron lehetett lakáshoz jutni.

A következő jelentős váltás az 1990-es évek végén történt, amikor is a kereskedelmi ingatlanok is tért hódítottak fővárosunk piacán, sorra nyíltak a bevásárlóközpontok, illetve minden iparág képviselője igyekezett minél nagyobb szeletet hasítani a budapesti fogyasztópiacból, így létesítményeit a fővárosra koncentrált. Szintén ebben az időszakban indult fejlődésnek az irodapiac. A globális, nagy multinacionális vállalatok természetesen a rendszerváltást követő éveket még túl instabilnak érezték, ahhoz, hogy betörjenek a piacra, megvárták amíg stabilizálódnak a viszonyok, és kialakul egy egészséges gazdasági környezet, ahol elkezdhetnek építkezni. Ez indukálta a területi differenciálódást, illetve ebben az átmeneti időszakban erős ingadozás volt tapasztalható, hiszen időre volt szüksége a fiatal piacnak, hogy kialakuljanak a viszonyok (Bor, 1992; Lichtenberger et al., 1995).

2.3. AZ INGATLANPIAC CSOPORTOSÍTÁSA

Korábban említésre került az ingatlanok csoportosítása rendeltetés szerint. Mivel későbbi elemzésem e csoportosítás partvonalán fog haladni, ezért szükségesnek tartom ennek bővebb kifejtését, melyet az 1. ábrával szemléltetek (és rögtön hazai jellemzőkkel látom el a csoportosítást).



1. ábra: Az ingatlanpiac funkcionalitás szerinti felosztása

Forrás: Saját szerkesztés, 2013

2.3.1. A lakáspiac

Az első részpiacként a lakáspiacot kell megemlíteni. Ez nevezhető itthon az ingatlanpiac mozgatórugójának, hiszen legnagyobb tömegben lakóingatlan értékesítés folyik a piacon, mivel elmondható, hogy a lakhatás az alapvető emberi szükségletek közé tartozik. A lakóingatlanokat elsősorban 2 nagy csoportra szokás osztani: új lakások és használt lakások piacára. Ha a lakóingatlanok piacáról beszélünk elengedhetetlen a lakáspolitikai figyelembevétele. Az emberek túlnyomó része a lakásvásárlást hitelből finanszírozza. Márpedig egy-egy ilyen hitel felvétele nagyban függ az adott állam politikai stabilitásától, hiszen a piaci szereplők igyekeznek minél nagyobb biztonságra törekedni. Ebben a megközelítésben elmondható, hogy a lakáspiac társadalmi szintű kérdés, és meg kell határozni, hogy milyen lakásfinanszírozási intézményrendszert választ az adott kormány. A lakáspiac esetében a legfontosabb a fenntarthatóság, illetve az ösztönzés. Utóbbi lényege, hogy a lakás használata során felmerülő költségeket a következő nemzedék viselje, és térítse meg. Ez mind gazdaságilag, mind társadalmilag is hatékony (a hitel gyakorlatilag a jövő erőforrásainak jelen idejű felhasználása). A lakáspiac jellemzése általában a lakásár-jövedelemmel történik (lakásár/ jövedelem). E szerint kiszámolhatjuk, hogy az adott jövedelem, mennyi idő alatt termeli ki a lakás árát (ez az érték a 4,2–4,6 értéktartomány között változott az utóbbi 10 évben). Hazai viszonylatban a modern lakáspiac a rendszerváltás után alakult ki. Ennek keretében a korábbi állami beruházásokat felváltotta a kapitalista modell, ennek következményeként megindult a bérlakások értékesítése, és a piaci kereslet egy időre ki lett elégítve. Ennek az időszaknak a végeredménye lett az a hazai sajátosság, hogy hazánkban az egyik legnagyobb arányban vannak jelen a magántulajdonban lévő lakások (92%). Azonban pár év múlva a kereslet csökkenése miatt (illetve ezzel párhuzamosan a kínálat növekedése miatt) komoly reálár-csökkenés alakult ki, ez pedig az ingatlanok árának robbanásszerű növekedéséhez vezetett. További befolyásoló tényező volt ekkoriban, hogy ez a részpiac volt a lakosságnak a leginkább elérhető része, illetve egyre nagyobb lett a fizetőképes tömeg, így a kereslet túlnőtt a kínálaton, plusz hozzájött egy nem várt esemény is, miszerint a külföldi befektetők egyre bátrabban vásároltak ingatlanokat befektetési céllal, ezzel elorozva a piac egy részét a hazai rétegtől. Így néhány évre ingatlanbuborék alakult ki.

A 2000-es évektől mérsékeltebben folytatódott a lakásár emelkedés, viszont ekkoriban megjelent egy igen jelentős tényező a piacon, mégpedig az ekkoriban nagy méreteket

öltő lakástámogatások ([http://www.ingatlan-online.com/toth_krisztina.pdf](http://wwwingatlan-online.com/toth_krisztina.pdf)). Ezen támogatások (ami az akkori kormány egyik legnagyobb programja volt) 2004-ig folyamatosan növelték a vásárlási kedvet, és a piac úgy tűnt stabilizálódik. Már ekkor elkezdődött a későbbi problémák forrása, a hitelek túlzott elterjedése lakossági körökben. Eleinte forint-alapú hitelek voltak a jellemzőek, de idővel teret hódítottak a devizahitelek (főleg frank-alapú), melyek fő jellemzője volt az alacsony kamatozás, ezért rendkívül népszerűvé válhatott. Csakhogy 2008-ra kifulladt az egész nemzetközi hitelezés intézménye, ennek hatása a hazai ingatlanpiacon az árak egyre meredekebb növekedésében volt ismét tapasztalható. A válság részletesebb hatásait egy külön részben fejtem ki.

2.3.2. Az irodapiac

Az irodapiac a második nagy szegmense az ingatlanpiacnak. Az irodapiac megjelenése főként az 1990-es évek elejére tehető Budapesten. Két fontos különbség van az irodapiac és a lakáspiac között. Egyrészt, hogy itt a fogyasztók nagy része nem magánszemély, hanem vállalatok, cégek. Másrészt pedig míg a lakóingatlanok esetében a birtoklás abszolút vegyesnek mondható bérlet és végleges adásvétel között, addig az irodapiacon inkább a bérlet a jellemző használati forma. Az irodapiacon található ingatlanokat három fő típusra lehet bontani: A, B, és C kategóriás irodákra. Ez a fajta beosztás az egyes irodaházak minőségi és műszaki tulajdonságai alapján való elkülönítésen alapul. Ez egyfajta pozicionálás is a piacon, ami segít a potenciális vevőknek eligazodni, és leszűkíteni a keresési időt. Az A kategóriás irodaházak rendelkeznek a legmagasabb minőségű jellemzőkkel, és a legmodernebb technikai adottságokkal, ún. „first-class” irodaházak, melyeknek kizárólagos követelményeknek kell eleget tenniük. Néhány jellemző: minimum 1000 m²-es terület, minimum 2,65 m-es belmagasság, kiszolgáló egységek (étkezés, biztonság), éjjel-nappali recepció, modern kábelvezetés, kamerával figyelt mélygarázs, rugalmas belső térátalakítás, kiépített számítógép hálózat, korszerű épületgépészeti megoldások (közmű, légkondicionálás), tűzjelző-rendszer, lift rendszer, hőszigetelt, kettős üvegezésű ablakok, szünetmentes áramellátás. Szokás ezen belül A+, illetve AA megjelölést is használni, ami a kategórián belüli további minősítést jelenti (elsősorban remek megközelíthetőség, és zöld minősítés szükséges ehhez). A B kategóriás irodaházak esetében szintén jó minőségű (új illetve felújított egyaránt) irodákkal találkozhatunk, azonban az imént felsorolt jellemzők közül nem rendelkezik az összessel, illetve minimum területnek 750 m² van megállapítva. A C kategóriás irodaházak inkább már korszerűtlenebb (de nem elhanyagolt) irodákat jelölnek,

ahol a legnagyobb különbség a két előbbi kategóriával szemben, hogy nincs kiépített központi telefon-, illetve számítógép-hálózat, nem rugalmas a térkialakítás, nincs légkondicionálás, se étterem (<http://www.iroda.hu/iroda-kisokos/?id=22>).

Hazai viszonylatban elmondható, hogy a rendszerváltás jelentette itt is a változást, hiszen ezután indult meg a vállalkozási láz, illetve kezdtek el beáramlani a külföldi cégek, amelyek keresletet nyitottak. Az irodapiacra jellemző, hogy rugalmasabb, mint a többi részpiac, részint a kevesebb szereplő miatt, részint az irodák átalakíthatósága révén.

2.3.3. Az üzlethelyiségek piaca

A harmadik nagy részpiac funkcionalitás szerint a kereskedelmi ingatlanok piaca, ez magában foglalja az üzlethelyiségeket és raktárakat. Általánosságban jellemző erre a részterületre, hogy viszonylag stabilnak tekinthető, és jó hozamot kínál a tulajdonosoknak. Az állami szerepvállalás kulcstényező a piacon, akárcsak az adott országban kialakuló fogyasztói szokások. A vásárlási lehetőségek folyamatosan fejlődnek és alakulnak át. A korábbi üzletek, üzletsorok egyre inkább kezdenek eltűnni, és a helyüket óriási komplexumok, bevásárlóközpontok veszik át. Ez egyrészt az ingatlanfejlesztések szempontjából egy pozitív tényező, ám látni kell, hogy ez a fajta „ingatlanevolúció” rákényszeríti a tulajdonosokat, hogy lépést tartsanak a környezeti változásokkal.

Nagyvonalakban az üzlethelyiségeket illetően 3 fő kategória különíthető el: az úgynevezett külső tér, ami kívül esik a nagy forgalmú utakon és a település kevésbé frekvenciált részén helyezkedik el. Ez a terület a legkitettebb a környezeti hatásoknak, hiszen már egészen kis módosító tényező is éreztetheti a hatást. Fontos jól megválasztani az üzlet típusát, hiszen csak egy állandó, visszajáró vendégkörrel lehet itt sikeresnek lenni.

A második vonalhoz tartoznak a körutak, illetve főútvonalak mentén lévő üzletek. Ezek jellemzői, hogy ugyan sűrűbben lakott részen találhatóak, elvileg nagyobb lehetne a fogyasztóképes kereslet, de a nehéz parkolás, a ki nem épített infrastruktúra, a hátráltató környezeti feltételek miatt még igencsak sérülékeny, és nem rendelkezik biztos fogyasztói körrel.

Végül a harmadik, legbelső terület a klasszikusnak tartott belvárosi üzlethelyiségpiac. Ezt a területet befolyásolja legkevésbé a piaci változás, ugyanis itt már elkülöníthető, egy jókora fogyasztói erő, ami erre a területre specializálódott, és úgynevezett visszatérő vendég. Ilyen lehet a városlakókon kívül a turisták, akinek mindig ugyan-

azokat a területeket javasolják bejárásra. Természetesen ide koncentrálnának a nagy befektetések is, hiszen ez az a terület ami biztosan megtéríti a bele fektetett ráfordítást. Jellemző a túlkereslet (mind fogyasztói, mind bérlői oldalon), valamint a magas bérleti díjak. Az üzlethelyiségeknél fontos figyelembe venni az önkormányzatok szerepét is. Az önkormányzat érintett a bérleti díjak megállapításában (ugyanis sokszor az önkormányzat tulajdonában áll az ingatlan), sőt akár a helyiségprivatizáció is felmerül esetükben (Soós, 2002).

További fontos szempont lehet az üzlethelyiségek piacán egy itt megjelenő fogalom: az úgynevezett „mágnesbérlők” szerepe. Ők azok, akik bevonzzák a vásárlókat, ezzel a környéken lévő üzleteknek is extra profitot termelhetnek (egy egyszerű példán keresztül, egy jól csengő márkás ruházati cég megjelenése egy bevásárlóközpontban nagyobb forgalmat generál, amiből nyilvánvalóan a közelben fekvő étteremláncok is profitálnak). Elöljáróban már most érdemes megemlíteni, hogy manapság Budapesten az úgynevezett „strip mall” típusú ipari ingatlanok a legnépszerűbbek, ezekben különféle üzletek különálló épületekben vannak, mégis egy komplexumhoz tartoznak.

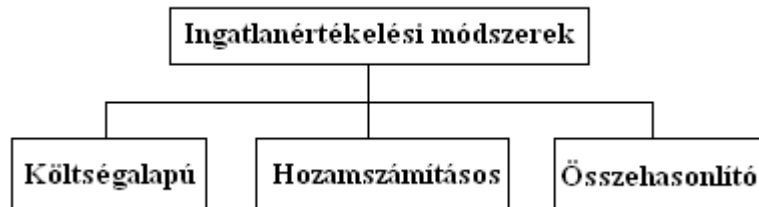
2.4. AZ INGATLANÉRTÉKELÉS MÓDSZEREI

Az ingatlanok értékének meghatározásánál szinte megszámlálhatatlan szempontot kell figyelembe venni: ilyen a gazdasági környezet, maga a vizsgálat időpontja, az ingatlan belső tulajdonságai, az értékmeghatározás technikája, az érintett szereplők. Az értékelést nehezzé teszi, hogy nem standard termékről van szó. Minden ingatlan egyedi, nem lehet mindegyiket egy állandó módszer segítségével értékelni, továbbá ritkán cserélnek gazdát, így az ár sem megfigyelhető. Azonban mégis lehet, olyan módszert kialakítani, ami illeszkedik az változásokhoz, és alátámasztható, objektív képet ad annak értékbeli leképződéséről.

Az ingatlan-értékbecslési módszereket a RICS, a világ legnagyobb ingatlan szakmai szervezetének Vörös Könyve alapján állítottam össze. A RICS az ingatlanszektor szakembereit tömöríti, célja a szabványrögzítés az értékbecslés minél inkább standarddá tételéhez. Ezenfelül tartalmazza a tagokra vonatkozó irányelveket, és útmutatást ad a minél egységesebb működéshez. A dokumentum fő részei: kötelező szabályok, mely kitér az etikai követelményekre, a titoktartásra, és a megbízási feltételek eseteire. Része (amint azt később bővebben kifejtem) a fő értékbecslési módszerek alkalmazása a gyakorlatban, annak jelentésszerű megjelenítése, és egy fogalomtár (erre főként a magyar nyelvű fordítás miatt van

szükség, az esetleges fordítási félreértések elkerülése végett) (http://www.joinnicsineurope.eu/uploads/files/VorosK2010_1.pdf).

Az ingatlanértékelési módszerek felosztását mutatom be a 2. ábra által.



2. ábra: Ingatlanértékelési módszerek felosztása

Forrás: Saját szerkesztés, 2013

Az első értékelési módszer a *költségalapú módszer* (RICS megfogalmazása szerint: amortizált helyettesítési költségalapú módszer): ezen módszer lényege, hogy a vagyontárgy újraelőállításának, illetve helyettesítésének költsége alapján határozza meg az adott ingatlan értékét. Fontos, hogy az érték megállapításánál le kell vonni az értékcsökkenést. Ez a módszer azon az elképzelésen alapul, miszerint a fogyasztó racionálisan viselkedik a piacon, és maximum annyit hajlandó fizetni a termékért, mint egy olyan helyettesítő jószágért, amelynek az előállítási költsége és hasznossága megegyezik a szóban forgó termékkel. Az újraelőállítási vagy helyettesítő költséget a szakirodalom COR vagy CRN-ként szokta jelölni, ezek tartalmazzák a fenntartási költséget, a munkadíjat, az anyagköltségeket, illetve a nyereséget. Ezek a költségek tárgyalások, költségadatbázisok, avagy vállalkozói információk alapján kerülnek megállapításra. Az említett értékcsökkenés lehet fizikai (használatból adódó, időjárással kapcsolatos), funkcionális (építéstechnológia miatti változások a korszerűségben, korszerűtlenségből adódó többletköltségek, mint például a kihasználatlan nagy belmagasság), illetve gazdasági (általános gazdasági helyzet romlása, környezetvédelmi szabályozásokból eredő pluszköltségek, nem rendeltetésszerű használat miatti plusz kiadás).

A második típusú értékelési módszer az *összehasonlítás*on alapuló. Ez a módszer tekinthető a leginkább piaci alapúnak (illetve ezt a módszert használják a legszélesebb körben, habár rengeteg vita forrása), hiszen azon az egyszerű feltételezésen alapul, hogy a hasonló tulajdonságokhoz hasonló értékeket párosítunk. Csakhogy, mint korábban jeleztem, az ingatlanok egyediek, sokszínűek, és az egymásra hatásuk csak tovább növeli a dif-

ferenciálódást. Mégis bizonyos kiigazításokkal a módszer használható, és egzakt. Leginkább a következő területeken szükséges a kiigazítás: méret, időpont, állag, kor, jövőbeni hasznosíthatóság. A kiigazításokat úgy végzik, hogy alaphalmazokat hoznak létre, ahol bizonyos összehatárokon belül kategóriákat képeznek, és ahol nincs szignifikáns eltérés ott megadnak egy állandó értéket. Bizonyos esetekben még így is lehetséges az átlagtól való eltérés, de ez indoklási kötelezettséggel jár (ez főként a tulajdonosi értékmegállapítás esetén fordul elő). Az összehasonlító értékelésnél összefoglalva 3 fő szempont figyelembevételre a kulcs: mikori adat alapján történik az értékbecslés, hol található az ingatlan, és milyen fő attribútumokkal rendelkezik az ingatlan.

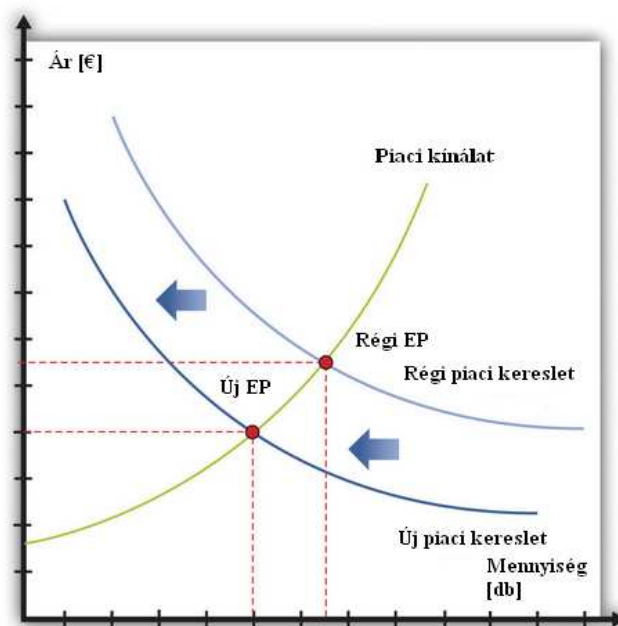
A harmadik elemzési módszer a *hozamszámításon alapuló (jövedelemalapú)*: ezt a technikát az esetek túlnyomó részében bérleti hasznosításnál szokás alkalmazni, hiszen a lényege, hogy a vagyontárgy képes-e a befektetett tőke megtérülését biztosítani.

Gazdasági szempontból értékelve a módszereket a leginkább hasznosítható a költségalapú és az összehasonlításra alapuló technika, a hozamszámításra alapulóval a fő probléma, hogy gazdasági viszonylatban az értékelését nehezíti, hogy sok tulajdonság értékeléséhez mérnöki szaktudás szükséges. Munkám során az úgynevezett hedonikus regresszió módszerét fogom alkalmazni, azaz élvezeti érték alapján igyekszem meghatározni, hogy az ingatlan milyen hasznosságot képvisel a magában foglalt tulajdonságok alapján. Az értékmódosító tényezőket külön-külön értékelem, így az ingatlanárak megállapítása statisztikai alapon válik lehetségessé. Ehhez kapcsolódó háttér-információ, hogy az ingatlanok értékének általános változását ingatlan árindexnek nevezik. A legelterjedtebb, és legszélesebb körben alkalmazott ingatlanárindexek a Halifax, Nationwide (Nagy-Britannia), a Case-Shiller (USA), illetve Magyarországon az FHB Lakásárindex (Dömsödi, 1999; RICS Red Book, 2012).

2.6. AZ INGATLANPIACI KERESLET-KÍNÁLAT ALAKULÁSA

Az ingatlanpiaci kereslet-kínálat értékelést szintén az alapoktól érdemes kezdeni. A mikroökonómiában a kereslet azt az árumennyiséget jelöli, amelyet a vásárlók adott árak mellett hajlandóak és képesek megvásárolni. Az ingatlanpiacon is sok tényező határozza meg a keresletet, amelyek közül a legfontosabbak az ár, a jövedelem nagysága, a szubjektív ízlés, a fogyasztó várakozása. A kínálat pedig azt a meghatározott mennyiségű árutömeget jelöli, amelyet az ártermelők valamely piacon, adott áron eladásra kínálnak (Farkasné-Molnár, 2006). A mikroökonómia egyik legfontosabb megállapítása, hogy egy ter-

mék árai és mennyiségei a piaci mechanizmusok révén az egyensúlyi állapot felé tartanak. Igaz ezt az egyensúlyi árat erős fenntartásokkal kell kezelni (és ez az ingatlanpiac területén hatványozottan igaz). Az ingatlanpiacról elmondható, hogy nagyban különbözik a többi klasszikusnak vélt fogyasztási cikktől, mégis ez a való életben ritkán mutatkozik meg. Éppen ezért az alapok tisztázásánál kitérőt kell tenni. Ahelyett, hogy a kereslet kínálat összevetését a piaci egyensúlyt mutatni hivatott Marshall-kereszttel folytatnám, előbb az ingatlanpiac specifikusságát ismertetem. A kereslet-kínálat alapelve az ingatlanpiacra is érvényes: vagyis hogy az ingatlan ára (nem feltétlenül arányosan) azonos irányban mozdul el a kereslettel, viszont fordítottan viszonyul a kínálat növekedéséhez vagy csökkenéséhez. A piaci egyensúly ideális esetben egy olyan áron áll be, ahol a már említett három ármegközelítési módszer épp azonos értéket ad. Ez azonban sohasem következik be, és ez az ingatlanpiac egyik sajátossága. További sajátosság, hogy nincs központi piac, a tranzakciók a legkülönbözőbb módokon mennek végbe, szinte követhetetlen módon. Az információk erősen korlátozott módon állnak a piaci szereplők számára rendelkezésre (ez nyilván a központi piac hiányára is visszavezethető). Fontos még megemlíteni az eltérő érdekeket is, hiszen egy-egy tranzakció esetében nem feltétlenül egy klasszikus eladó-vevő páros között zajlik az adásvétel, számos egyéb résztvevő érdekei is felmerülhetnek. Ezen okok mind hozzájárulnak a már említett egyensúlyi piac kérdéskörének meglehetősen bonyolult vizsgálatához. A Marshall-kereszt alkalmazása, akkor lehet eredményes, ha ismerjük a lehetséges egyszerűsítések feltételeit, ilyen már maga a modell alapötlete is, azaz hogy egy elszigetelt piacot vizsgál egy termék esetében. Azaz a részpiaci egyensúly pontosabb kifejezés is lenne rá. Az ingatlanpiac változásának egyszerűsített Marshall-keresztjét a 3. ábrában foglaltam össze (http://www.kth.se/polopoly_fs/1.127745!/Menu/general/columncontent/attachment/17.pdf).



3. ábra: Az ingatlanpiac kereslet-kínálat változásának egyszerűsített Marshall- keresztje

Forrás: Saját szerkesztés, 2013

Ezek alapján a következő megállapításokat tette meg Bachner az ingatlanpiaccal kapcsolatban: az ingatlanpiaci kereslet alapja a háztartások jövedelme, amely természetesen erősen függ a népesség számától, és a foglalkoztatottság mértékétől. A kínálat pedig két oldalról alakul: egyik oldalon találhatóak az ingatlanfejlesztők tulajdonában lévő ingatlanok, másik oldalon pedig a közösségi (állami) beruházások ingatlanjai. Illetve kitérhetünk még az úgynevezett katalizátorok szerepére, amelyek az adott térszín befolyásoló eszközei (ilyen például a jogi környezet, a tőke ellátottság) (Bachner, 1991).

2.7. A 2008-AS GAZDASÁGI VÁLSÁG

Nem könnyű egy olyan összetett, és többértű témába belekezdeni, mint a 2008-as gazdasági válság, azonban feltétlen szükséges, hogy az elvi alapok ismertetésre kerüljenek, ugyanis a későbbi elemzésem középpontjában ennek a globális tényezőnek a hatását kívánom boncolgatni. Rögtön már az időponttal kapcsolatban tennék egy megjegyzést: nem szabad a 2008-as dátumot markáns határvonalként érteni, hiszen ez a válság nem egyik-napról a másikra alakult ki, hanem hosszú éveken (évtizedeken) keresztül lehetett baljós előjeleket felfedezni. A teljesség igénye nélkül ilyenek voltak a folyamatosan mérséklődő kamatlábak (az USA-ban a reálkamatláb 2008 előtt 31 hónapig negatív értéket mutatott), melyek által olcsóvá vált a finanszírozás, ami pedig kivásárlási hullámmot eredményezett,

és ez egy úgynevezett ingatlanbuborékhoz vezetett. Ez betudható annak is, hogy a bankok között a verseny egyre intenzívebbé vált, és igyekeztek egymást is túllicitálni az ügyfelek megnyerésének érdekében. A verseny végül egy olyan árversenyhez vezetett, ami túlment minden ésszerű határon, és egy válságban csúcsosodott ki. Ennek részletes bemutatása szükséges, mivel ennek mentén könnyen megérthető az ingatlanpiac működése is.

A 2008-as gazdasági válságot elsősorban, olyan szemüveggel vizsgáltam, ami az ingatlanpiacra fókuszál, igaz ehhez nem kell sokáig követni a szálakat, hiszen a válság kiindulópontja az ingatlanpiachoz köthető.

A válság hivatalos időpontjának 2007 augusztusát szokás megjelölni (rengeteg eltérő időpont van, hiszen szubjektív melyik eseményt emeljük ki egy több hónapos sorozatból, illetve a válság nem ugyanakkor érintette Európát, mint az USA-t). Ekkor történt, hogy a központi bankok beavatkoztak a bankrendszer likviditása érdekében (pl. American Home Mortgage, BNP Paribas, Northern Rock). A közvetlen okok hosszú éveken keresztül látható jelekből alakultak ki: a kamatlábak folyamatos mérséklése (egy érdekes kiegészítő adat: az USA-ban 31 hónapig negatív volt a reálkamatláb). Ennek következményeként olcsó finanszírozás alakult ki, ez pedig kivásárlási hullámot eredményezett: ekkor alakult ki a manapság előszeretettel használt ingatlanbuborék kifejezés. A háttérben egy emberi attitűdöt lehet felfedezni: ha relatív ingyen van a pénz, akkor a hitelezők addig hiteleznek, amíg van kinek, laza követelményekkel. Ezért építkezési láz alakult ki, ami után nőttek az ingatlanárak (méghez a gyorsabban, mint a hitel költsége), ezért többet vásároltak a fogyasztók, mint amire szükségük lett volna (az épülő ingatlanok 40%-a nem lakhelynek minősített volt).

Azonban volt egy gátló tényező: a fizetések, melyek viszont nem nőttek ilyen arányban. Ez a természetes védőháló sem tudott azonban segíteni, mivel elterjedt egy új módszer a hitelezésben. Az úgynevezett változó kamatozású hitelek (ARM) kihelyezése kezdődött meg nagyon alacsony kezdő kamattal (teaser-kamat) az első két évben. A hitelezők úgy vélték, hogy az addigra magasabb ingatlanárak miatt a jelzálogot refinanszírozzák. Csakhogy a hitelezés több arany szabályát is áthúzták: alacsony besorolással lehetett hitelhez jutni (Alt-A típusú hitel kezdett elterjedni, ez a bementésre történő hitelezést jelenti), bármilyen dokumentum nélkül (úgynevezett nindzsa-hitelek), így olyan is hitelhez juthatott, akinek se jövedelme, se vagyona nem volt.

Ezután a legkockázatosabb jelzáloghitelt úgy értékesítették, hogy adósság fedezetű instrumentumba (CDO) csoportosították sorozatrészekből (ún. tranche) kötvénybe strukturálták a több ezer jelzáloghitel pénzáramát a különböző befektetői kockázatprofilnak megfelelően. A kötvények nagy része AAA minősítésű (azaz elsődleges), de a portfólió kockázatát az alacsonyabb besorolású tranche viselték a kamatfelárért cserébe. Ez a gyakorlatban végül annyit jelentett, hogy a bank és a minősítő intézet alábecsülték a nindzsa-hitelek kockázatát. Így az eredetileg az értékpapírosítás célja a kockázatcsökkentés, és porlasztás földrajzilag, de a következmény az lett, hogy a kevésbé tájékozott befektetőkhez ment a tulajdonjog a bankoktól, akiknek nem volt elég információjuk a hitelfelvevőről (Soros, 2008).

A jelzálog-közvetítő finanszírozta, hogy eladják az ingatlant a befektetési banknak, aki CDO szerint átalakította, majd az értékesítette az intézményi befektetőnek. A bevétel a különféle díjakból származott (több hitel, több bónusz), és viszonylag kockázatmentesnek tűnt. A következmény pedig mára jólismert, a tapasztalatlan ügyfeleket elől elhallgatták a teaser kamatok valós veszélyeit.

Mindezen szakmai okok vezettek a 2008-as gazdasági válsághoz. Az általam lefestett kép főként az amerikai piacon történt eseményeket elevenítette fel. Adódik a kérdés, hogy Európára hogyan terjedhetett át a válság, és főként mi magyarok hogyan kerültünk kiszolgáltatott helyzetbe. Némi időutazással (és az elmúlt pár bekezdés leegyszerűsítésével) érdemes feleleveníteni a 2008 előtti helyzetet. Már akkoriban is a magyar ingatlanpiacon erőteljes túlkínálat jellemezte a piacot, kevés volt a fizetőképes vásárlóerő. Ennek mérséklésére a bankok, és hitelintézetek kis önerő mellett állták a lakosság hitelezését. Ezt követte a másik oldal reakciója, az ingatlantulajdonosok látva a növekvő keresletet emeltek az ingatlanárakon, és ezt követve a bankok is egyre nagyobb részt adtak az arányaiban egyre kisebb önerő mellé (ezt nevezzük árrobbanásnak). Közgazdász gondolkodással (hát még közgazdászhallgatóéval) azt vélhetnénk történni egy piaci önszabályozás, azonban ez elmaradt, és itt felvetődik az állam felelőssége is. Visszatérve az amerikai piacra, ott ugyanez játszódott le nagyobb mértékben, és ott hamarabb elérkezett a pont amikor az ingatlanpiac túllépett a bankok hitelezési határai. Azonban a probléma tovább eszkalálódott azzal, hogy innentől az európai bankok kezdtek el hitelezni az amerikai pénzintézeteknek. Márpedig ezzel az öreg kontinens is bekerült a válság csapdájába, ami Magyarországra is hatással volt.

2.8. DiPASQUALE–WHEATON NÉGYNEGYEDES INGATLANPIACI MODELLJE

Eddigi munkám során bemutattam az ingatlanpiac megértéséhez szükséges legfontosabb tudnivalókat. Először tisztáztam az ingatlanpiachoz köthető legfontosabb alapfogalmakat, elkészítettem a csoportosítási lehetőségeket, felsorolásra kerültek a piac fő szereplői, történelmi kitekintést nyújtottam a magyar ingatlanpiac eseményeiről, későbbi elemző munkám során használt ingatlantípusokat részletesen bemutattam, képet adtam a fő ingatlanértékelési módszerekről, az ingatlanpiac kereslet kínálatának sajátossága után pedig, a pénzügyi területre áttérve röviden kifejtettem a 2008-as gazdasági válság ingatlanpiacot ért hatásait. Ezen ismeretanyag után már érdemes nagyobb léptékben egy összefoglaló modellben megnézni, hogy makroökonómiai szempontból hogyan illeszkedik az ingatlanpiac a gazdaság struktúrájába. A modell kiválasztása rengeteg kutatómunkát igényelt, és végül DiPasquale–Wheaton négykvadráns (four-quadrant) modelljét választottam, többek között azért, mert a hazai szakirodalomban nem találtam e modell átiratát, és úgy látom érdemtelően nem honosodott meg az itthoni kutatásokban ez a modell (csupán Wheaton korábbi, szűkebb lakáspiaci modellje került bemutatásra). Denise DiPasquale a Harvard University, William C. Wheaton az MIT professzora. Együtt dolgozták ki a most bemutatandó ingatlanpiaci modellt. A modell elemzése, bemutatása közben folyamatosan kitérek miért ezen modellen keresztül kívánom bemutatni az ingatlanpiac működését a gazdaságon belül. A DiPasquale–Wheaton modellt a nemzetközi szakirodalom feldolgozása során a 4. ábrán keresztül ismertetem.

változókat szükséges definiálni. Endogén változónak nevezzük a közgazdaságtanban használt modellek eredményeit, kimeneteit (output). Ezek az exogén változókból származnak oly módon, hogy a modell feldolgozza az exogén változókat. Az említett exogén változók pedig a modell bemeneti (input) változói: ezeket a modell adottságként kezeli, vagyis nem vizsgálja őket. Az exogén változók empirikus adatokból, vagy akár egy másik modellből is származhatnak. Esetünkben endogén változók lesznek az építés (Construction), a meglévő épület mennyiség (Stock), a bérlet (Rent), és az ár (Price). Exogén változók pedig a négy kvadráns modellben a foglalkoztatottság (Employment) és az aktiválási ráta (Capitalization rate [cap rate], ami az éves nettó működési bevétel és az eszközök tőke költségének vagy piaci értékének hányadosa). Az egyensúlyt az exogén változókból kialakuló endogén változók biztosítják, és az egyensúly eltolódása mutatja, hogy az exogén változók változtatásával milyen változás történik az endogén változókra nézve. A modellt két oldalra is lehet bontani, a baloldalon található az úgynevezett vagyontárgyi piac, míg a jobb oldalon a lakhatási (vagy rendelkezésre álló tér) piacot láthatjuk (eredeti nyelven space market).

Az első negyedben (Q1) található a teljes kereslet (D) az adott részpiacon, ami két horizont függvényében van definiálva. A vertikális tengelyen található a bérleti díj (R a jelölése, a mértékegysége pedig €/m²), a horizontális tengelyen pedig az aktuális rendelkezésre álló állomány (S a jelölése, és m² a mértékegysége) látható. A modell úgy határozza meg, hogy ha az ingatlanok kereslete megegyezik az állománnyal, akkor van egyensúlyban a bérleti díjak szintje. Mögöttes befolyásoló tényező az úgynevezett capitalization rate, amit aktiválási rátának nevezünk (jelölési i), ami a nettó működési bevétel és az eszköz bekerülési értékének hányadosa az adott évben. Egy példán keresztül: ha vásárolunk egy épületet 1 millió Ft-ért, és az épület 1 év alatt termel 100.000 Ft-ot, akkor: $100.000/1.000.000=0,1$, azaz 10% az aktiválási ráta. Ez a tényező a nettó bérleti szinttel meghatározza az árbevétel szintjét, amit majd a második negyedben (Q2) láthatunk. A magasabb aktiválási ráta alacsonyabb árszintet (P a jelölése, mértékegysége €) eredményez.

$$D = S$$

A második negyed (Q2) jelenti a vagyonértékelést. Itt az adott piaci bérleti díjat átalakítjuk piaci jelenértékre, mégpedig úgy hogy diszkontáljuk az aktiválási kamattal vagy hozammal. Az aktuális bérleti és hozamszintek gondoskodnak az egyensúlyi tárgyi eszköz

értékéről vagy áráról, amit a befektetők hajlandóak megfizetni. Itt 4 befolyásoló tényezőt kell megemlíteni: a kamatszintet, a bérleti díj várható növekedését, az ingatlanból befolyó állandó bevételek (income stream) kockázatát, valamint az ingatlanadó/ jelzáloghitel kamatbefizetései. Hétköznapi értelemben véve: ha az árak nőnek, akkor értékesebbnek számít a befektetés.

$$P = R/i$$

A harmadik negyedben (Q3) mutatkozik meg, hogy az építőipari ágazat hogyan reagál a nyílt piaci beruházásokra. Vizsgálva az aktuális piaci árat (a tárgyi eszközök értékére vonatkozóan) amit a befektetők kínálnak a meglévő ingatlan állományra az építő szektor eldöntheti, hogy befektet-e új konstrukcióba (C a jelölése, mértékegység m^2) vagy sem. A konstrukcióba való beruházásra akkor kerül sor, ha a piaci árak a konstrukciós költségek fölé kerülnek. A folyamat alapján annál több ingatlan épül, minél drágábban lehet azokat eladni. Az állomány bővítésével pedig egyre költségesebb új ingatlanokat építeni, és egyre kevesebb hasznot fog termelni. Ezt hívhatjuk a lakhatás helyettesítési költségének, az úgynevezett helyettesítési költséget az építési aktivitás növekedéséből feltételezi a modell. Ha egy tényező rugalmatlannak mutatkozik az építési szektorban (például kevésbé képzett munkaerőt alkalmaznak) akkor a negyedben látható görbe vízszintesebb alakot vesz fel, és az árak bedőlésével reagál a piac.

$$P = C$$

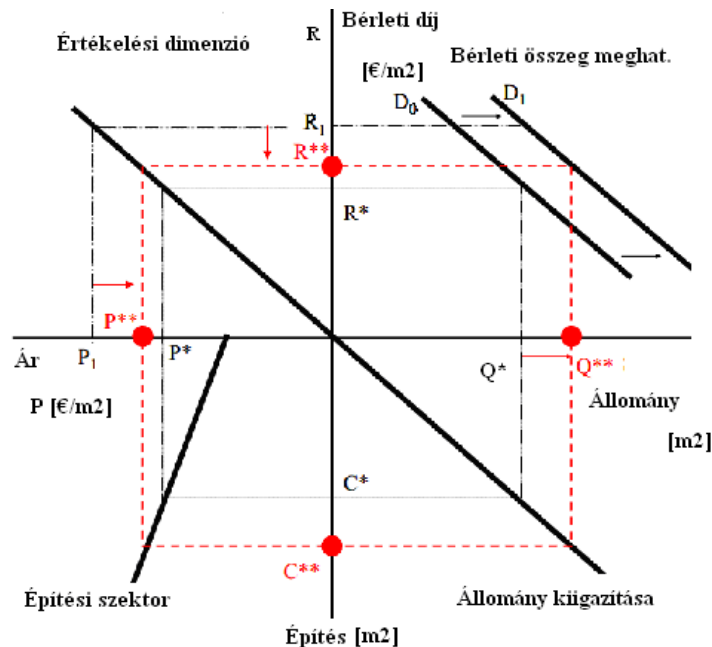
A negyedik negyed mutatja a hosszú távú lakásállományt. Az állomány hosszú távon akkor van egyensúlyban, ha az építési szint egyenlő az értékcsökkenéssel (d a jelölése az angol depreciation szó rövidítéseként). Azaz annyi új terület kerül be a piacra, mint amennyivel a korábbi ingatlanok területe csökkent.

$$S = C/d$$

Összefoglalva a statikus modellt néhány megállapítás szót érdemel: tisztán látható, hogy minden tényező hat a másikra. Így a bérleti díj szintje fontos befolyásoló tényező a tárgyi eszközök árának meghatározásában. Az árszint befolyásolja az építési aktivitást, az építési szint hatással van a lakáskínálatra, és a bérleti díjak szintje függ az állománytól. Az egyesített ingatlanpiaci egyensúlyt szükségessé teszi, hogy minden negyedben teljesüljenek az egyensúlyi feltételek. Az általam készített ábrán látható szaggatott vonallal az el-

képzelt egyensúlyi helyzet. Bármelyik negyedben tapasztalt eltolódás változást vált ki az egész modellre (DiPasquale–Wheaton, 1996).

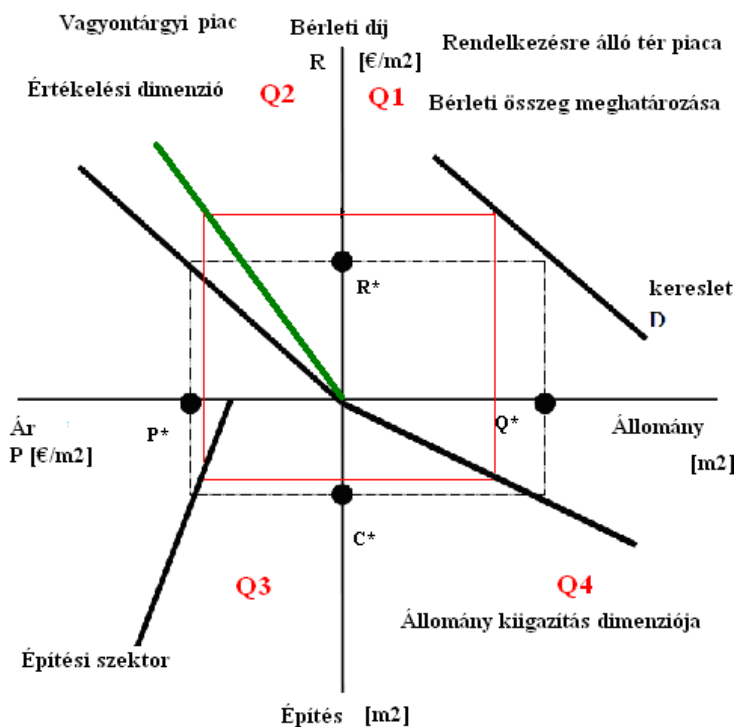
Az 5. ábra szemlélteti, hogy a gyakorlatban miként hatnak a változások a modellre, illetve hogyan tolódik el az egyensúly:



5. ábra: A keresletváltozás utáni egyensúlyi helyzet

Forrás: Denise DiPasquale–William C. Wheaton (1996): Urban Economics and Real Estate Markets (pp. 243–246) alapján kismértékben módosítva

Növekedést okozhat a háztartások jövedelmének növekedése, vagy a háztartások számának növekedése. Az aktiválási ráta változása a kamatlábszintekre lehet hatással, vagy összefüggésbe hozható a kockázatokkal kapcsolatos növekvő várakozásokkal, mely árkiigazításhoz vezethet. Az 5. ábra mutatja mi történik, ha a keresleti görbe felfelé tolódik el (a növekedés okaira néhány sorral feljebb már céloztam), a fekete szaggatott vonallal jelölt rész mutatja a régi állapotot, és látható a piros szaggatott vonal által jelölt új állapotot, hogy az „egyensúlyi téglalap” mind a 4 sarka a régi állapothoz képest kívülre került a 4 görbén. A változások nagysága leszűrhető a bérleti díjakban, az árakban, az építési és lakásszektorban a görbe lejtéséből mind a 4 negyedben.



6. ábra: Az aktiválási ráta változása utáni egyensúlyi helyzet

Forrás: Denise DiPasquale–William C. Wheaton (1996): Urban Economics and Real Estate Markets (pp. 243–246) alapján kismértékben módosítva

A 6. ábrán az látható, ahogyan a kamatlábak növekedésének hatására a modell értékelési dimenziójában a görbe lejtése meredekebb lesz. Következésképpen az árszintek csökkennek, az építési aktivitás lecsökken, a kínálat szintén csökken, és a bérleti díjak szintje növekszik, és így ismét új egyensúlyi helyzet alakul ki.

Az eddigiekben a statikus modellt mutattam be, azonban ezzel szemben sokkal életesebb a dinamikus modell alkalmazása. A közgazdaságtanban a dinamikus modell arra utal, hogy a rendszer mozog, és minden az idő függvénye. A modell működéséhez szükséges, hogy meghatározzunk kezdő paramétereket, és innentől már a rendszer a statikus modellben leírt szabályok, összefüggések szerint működik (szokás stock flow modellnek is nevezni). Esetünkben az ingatlanpiaci modellünkben az árszinteket időszakonként a modell aktuális változóinak az értéke határozza meg.

Haladva az előző nyomvonalon ismét az első negyeddel kezdeném. A statikus modellben láthattuk, hogy a keresletet jeleníti meg a modell ebben a dimenzióban. Itt fontos meghatározni egy új fogalmat, amit a külföldi szakirodalom owner-occupied housing-nak

definiál. Ez a fogalom azt a keresletet jelenti, amely nemcsak használja, hanem birtokolja az ingatlant (a továbbiakban birtokosként utalok vissza a fogalomra). Az adott idejű birtokosok keresletét (D_t) befolyásolja az adott területen lévő háztartások száma (H_t), és a birtoklás (vagy tartózkodás, bérlet) költsége (U_t). A dinamikus modell képletének megalkotásához szükség van további két jelölésre: az α_0 paraméter jelenti a háztartások azon részét, amelyek tulajdonossá válnának, ha a használati költség 0 lenne. Az α_1 paraméter pedig a kereslet azon fogékonyságát jelöli, ami a birtokosok számának változásában jelenik meg a használati költséget hatására.

$$D_t = H_t * (\alpha_0 - \alpha_1 * U_t),$$

D_t = birtokosok kereslete,

α_1 = háztartás, ha használati költség = 0,

α_1 = kereslet fogékonysága,

U_t = birtoklás költsége

A használati költség függ az adott időszakban uralkodó árszinttől (P_t), az adózás utáni jelzálog kamatszintektől (after-tax mortgage rate) (R_t), az ingatlan karbantartási költségeitől (jelölése M , a maintenance szóból eredően), valamint az ingatlan jövőbeli értéknövekedésének nominális kamatszinten való jelenlegi várakozásától (I_t).

$$U_t = P_t * (R_t + M_t - I_t),$$

U_t = használati költség,

P_t = árszint,

R_t = adózás utáni jelzálog kamatszint,

M_t = karbantartási költség,

I_t = jövőbeli értéknövekedésének nominális kamatszinten való jelenlegi várakozása.

Az adózás utáni kamatlábbal kapcsolatban feltételezve van, hogy egyenlő a tőke költségének lehetőségével. Az R származtatva van, mint $(1-T)*R_m$, ahol az R_m , az adózás előtti jelzálog kamatláb, és a T az adózásból levonható befizetett jelzálog kamatok. Az M_t tartalmazza az ingatlanra vonatkozó adókat, és a ház értékének csökkenését. Az értékcsökkenés itt a karbantartási és javítási költségekre utal, amik az ingatlan értékének állandó szinten tartásához szükségesek. Az ingatlanok ára pedig szabályozza, hogy a birtokosok kereslete megegyezik a rendelkezésre álló lakásállománnyal (S_t) adott időpontban, azaz: $D_t = S_t$.

Az egyenleteket rendezve a következő képlet adja meg az ingatlanok árszintjét:

$$P_t = (\alpha_0 - S_t/H_t) / [\alpha_1(R_t + M_t - I_t)].$$

A modell feltételezi, hogy ez minden időszakban megvalósul. Így az ingatlanárak magasabbak lesznek, ha a háztartások számához képest a lakásállomány alacsonyabb, így a jelzálog kamatlábai csökkennek, az értékcsökkenési sebesség lelassul, vagy a felértékelődés nő meg.

A kínálat változását pedig a modell a következőképpen fejezi ki. Az egyensúlyi helyzetet a lakásállományban biztosítja, hogy ugyanakkora mértékben történik új konstrukció átadás (C_t) mint amennyivel az adott időpont állománya csökken (δ).

$$C_t = \delta S_{t+1},$$

$$S_t - S_{t+1} = C_t - \delta S_{t+1}.$$

Az új konstrukciók mennyisége függ egyrészt az ingatlanok árszintjétől, illetve az adott időpontban rendelkezésre álló állománytól. Az ingatlanok árszintjének emelkedése addig fog új építéseket generálni, amíg a beépített területek értéke (az ingatlan ára csökkentve beruházás értékével) egyensúlyban van a beépítetlen területek árával. Ha a kereslet nő, akkor a beépített területek értéke is nő, és az árak növekedni kezdenek. Továbbá az új konstrukciók iránti szükséglet fokozza a keresletet a még beépítetlen területek iránt, amelyek ára így szintén tovább nő. Az állomány így egészen addig nő, amíg a beépített és be nem épített területek értéke összetart.

$$E_{st} = -\beta_0 + \beta_1 * P_t$$

A β_1 paraméter határozza meg, hogy a magasabb árak milyen indukálnak fejlesztéseket a beépítetlen területekre. A korlátozottabb kínálatú területeken (pl. földrajzi határon) alacsonyabb a β_1 . Más szóval a beépítetlen területek rugalmatlanabb kínálata (alacsonyabb β) miatt, egy esetleges pozitív hatás az ingatlanpiacon nagyobb értékbeli növekedést tud hozni, mint a beépített területeken, hiszen a beépített területeken már kevesebb lehetőség van új konstrukciók kivitelezéséhez (DiPasquale–Wheaton, 1996).

A modell feldolgozása végén értékelve a kapott eredményeket reményeim szerint a jövőben hasznosítani lehet az ingatlanszakmában, hiszen több szektort átfog a négy kvadráns, az építő ipartól, a lakáspiacon át, az ingatlanértékelőig látható, hogy mennyire szimbiózisban működik az ingatlanpiac, és remélhetőleg a modell tanulmányozása könnyebbé teszi az együttműködést az említett piaci résztvevők között. Igyekeztem a fordítás során az összes angolszász gazdasági kifejezésnek magyar megfelelőt találni, és némi magyarázattal fűszerezni a képletek mögött lévő elgondolásokat.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

3.1. AZ ALKALMAZOTT MÓDSZEREK ISMERTETÉSE

Munkám során egyrészt az volt a célom, hogy egy piaci szereplőn keresztül bemutathassam az ingatlanpiacot, másrészt átfogóan a budapesti ingatlanpiac három legfontosabb részterületét vonjam elemzés alá. Munkám során megvizsgáltam, hogy a három különböző karakterisztikájú területet a válság hogyan érintette, és milyen lehetőség van a kezelésére.

A részterületek bemutatása és elemzése a következő módszerekkel történt: először elvégeztem a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. vállalatértékelését, majd a vállalkozás belső és külső környezetét egyaránt figyelembe vevő SWOT elemzéssel meghatározom a cég erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit, és veszélyeit. Ez a módszer jó kiindulópont lehet ahhoz, hogy a bevezetőmben felállított hipotézisek közül választ adhassak arra a kérdésre, hogy van-e lehetőség a válság általi hatások csökkentésére, kivédésére egy ingatlankezelő cég esetében. Mindenképp itt jegyezném meg, hogy a SWOT elemzés csupán egy szelete a munkámnak, ezt kiegészítve más módszerekkel kívánom a fent említett kérdést megválaszolni, hiszen egy SWOT elemzés önmagában nem elég egy stratégia megalapozásához. Előjáróban szintén fontos, hogy az elemzés során célom nem az volt, hogy a négy dimenzióhoz tartozó elemeket felsoroljam (hiszen egy jó SWOT elemzés sem erről szól), hanem az, hogy beazonosíthassam azon elemeket, amik kapcsolatban állnak a követendő stratégiával. Továbbá külön kiemelem a legfontosabb elemeket egy-egy csoporton belül, így értékelve a SWOT mátrixot és annak hatásait a stratégiára (Chikán, 2005).

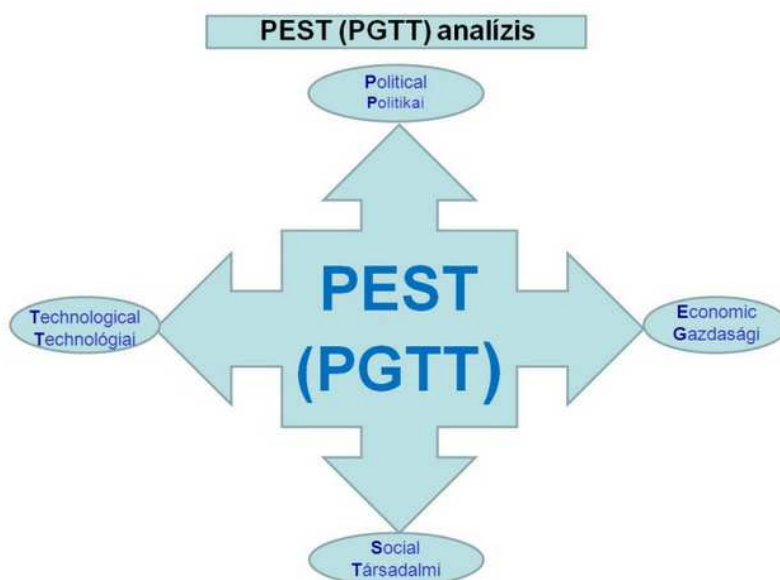
A SWOT analízis alátámasztására az általam készített kérdőívre (II. melléklet) kapott válaszokat elemzem, mely segített a hipotézisemben is felvetett probléma orvoslására, azaz: milyen lehetősége van egy ingatlanpiaci cégnek a válság káros hatásának mérséklésére, avagy hogyan kerülhet egy vállalat lépéselőnybe a válsággal szemben. A kérdőív összeállítása megfelelt a SWOT elemzésben megállapított elemek értékelésére, így pedig az ügyfelek válaszai alapján lehet a stratégiához kapcsolódó elemeket beazonosítani. A SWOT elemzés felépítését szemlélteti az *1. táblázat*.

1. táblázat: A SWOT elemzés felépítése

SWOT elemzés	Segítik a célok elérését	Gátolják a célok elérését
Belső tényezők (Szervezeti jellemzők)	ERŐSSÉGEK (Strengths)	GYENGESÉGEK (Weaknesses)
Külső tényezők (Környezeti jellemzők)	LEHETŐSÉGEK (Opportunities)	FENYEGETETTSÉGEK (Threats)

Forrás: Saját szerkesztés, 2013

A PEST analízissel pedig a makrokörnyezet elemzéséhez biztosítok táptalajt, és így egy reális képet alkotok a Kft.-t körülvevő magyar (ingatlan)piaci trendekről. Ezáltal kialakítható egy olyan stratégia, mely a cégben rejlő lehetőségeket a legjobban aknázza ki, mindezt a veszélyeket minimalizálása mellett. Elöljáróban annyi tennék hozzá, hogy igyekeztem az egyes elemeken belül azon fogalmakat részletezni, melyek valóban hatással van az ingatlanpiacra is. A PEST elemzés analízisét szemlélteti a 7. ábra.



7. ábra: A PEST (PGTT) analízis

Forrás:

tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop425/0005_42_minosegmenedzsment_scom_03/335_a_pest_pggt_analzis.html

Második részpiacként az irodapiacot kívánom vizsgálni, összpontosítva a válság utáni időszak alatt bekövetkező változásokra. Ebben a részben egy saját adatgyűjtést végezve összegyűjtöttem az általam fellelt budapesti irodaházak elemzésemhez szükséges adatait és ezeket vettem alá hipotézisvizsgálatomnak.

A kérdőívezés szintén az alkalmazott módszereim közé tartozott. A kérdőívek kitöltésénél nem online, hanem személyes kitöltési formát választottam. Azért választottam ezt a kutatási módszert, mert úgy tartom, a kérdések komolysága miatt (sok kérdés pénzügyi vonatkozású) jobb, ha a készítő is jelen van, és az esetlegesen felmerülő kérdésekre választ tud adni, meg tudja indokolni, hogy miért van szükség a kérdések által nyerhető információra. További indokom a személyes jelenlét mellett az, hogy így véleményem szerint sokkal kompetensebb választ tud az ember kapni, hiszen a kitöltő nem tudja úgymond csak átugrani a válaszokat, így sokkal eredményesebb, és pontosabb az adatgyűjtés. Nyilván a fő hátránya ennek a módszernek az időráfordítás növekedése, hiszen míg egy online kérdőívnel a kutató már csak a kiértékelt válaszokat látja (ráadásul a kitöltésnél sem kell jelen lennie), addig itt a kiértékelést is a kérdőív készítője végzi.

A kérdőív készítésénél (II. melléklet) több szempontot is figyelembe vettem és célom volt, hogy minél több területet támogasson a kérdőív, és a saját kutatásom több eleméhez használhassam forrásként. A készítés során 3 kategóriát hoztam létre, ahol kategóriánként voltak a kérdések tömbösítve, így megkönnyítve a válaszadó dolgát is, illetve strukturáltabbá tette a kérdőív felépítését is. A válaszlehetőségek esetében a lehető legnagyobb lefedettséget biztosítottam a lehetséges válaszok körében, a mennyiségi kategóriák esetében elvégeztem egy előzetes felmérést, hogy a kategóriák olyan értékhatáron belül legyenek, ahol jobban értelmezhetőek.

A kérdőívezés 3 hétig tartott ez alatt az időszak alatt 187 db kérdőívet válaszoltak meg. Előzetes terveim szerint a megcélzott minimális kitöltött kérdőívszám 150 db volt, mivel úgy véltem a cég megbízói számához vetítve, illetve az ingatlanpiac szerepe miatt ez az a mennyiség ami által a módszer eredményesnek mondható, és reprezentatívnak. Ez az a mennyiség, amelyből már lehet következtetéseket levonni a megfogalmazott kutatási kérdésekben.

Ezek mellett az egyik részpiachoz kapcsolódóan készítettem egy mélyinterjút a Légkomfort Kft. ügyvezetőjével. Úgy vélem a passzívház technológia olyan speciális tudást és tapasztalatot igényel, amihez nem elegendő csupán a médiából értesülni, hanem szükséges

a szakmában régóta dolgozó személlyel felvenni a kapcsolatot. Esetemben ez megtörtént, és a III. mellékletben található kérdéssorban foglaltam össze a mélyinterjú legfontosabb kérdéseit és válaszait. Az interjú során kitértünk az alapvető technológiai kérdésekre, a passzívházak hazai és európai elterjedésére, továbbá az általam felvetett ötletet is értékeltük. Az interjú során (amely személyes kikérdezésen alapult) a kérdéseket egyértelműen fogalmaztam meg a torzító hibaforrások minimalizálása érdekében (Szűcs, 2004).

4. EREDMÉNYEK

4.1. A ZÖLD & ZÖLD INGATLANKEZELŐ KFT. BEMUTATÁSA, TEVÉKENYSÉGE KÖRE

A vizsgálatom kiválasztott piaci szereplője a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. lett. A cégről nyújtok egy rövid bemutatást, ami magában foglalja a cég történetét, a cég életpálya modelljét (azaz hogyan alakult a cég fejlődési pályája 1997, az alapítás óta), értékelném a vállalkozás eddigi eredményeit, hatékonyságát, illetve meghatározok fejlődési lehetőségeket a piacon. Természetesen kitérek a 2008-as gazdasági válság hatására is a cég életére.

A Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft.-t egy testvérpár, Zöld Imre és Zöld András alapította 1997-ben. A cég központi irodája Budapesten (Óbudán) található, a vállalkozás tevékenységi köre (gyakorlatilag a kezdetektől fogva) a társasházak, lakóparkok, és lakásszövetkezetek teljes körű képviseleti, illetve üzemeltetési feladatainak ellátása. A cég tagja a Magyar Társasházkezelők Országos Szakmai Szövetségének, valamint a Budapesti Kereskedelmi, és Iparkamarának. Az elején a névválasztást értékelve elmondható, hogy igyekeztek személyességet vinni a névbe, nyilván e mögött meghúzódott, hogy az ingatlan-szakma berkein belül jól csengett a neve a két alapítónak. Ezen felül érdeklődésemre a vezetők kifejtették, hogy egy rejtett mögöttes gondolat is volt a névválasztásban, azaz a „zöld”, mint minőségjelzőként is értelmezhető, és az ember a lakóhelyével kapcsolatban bizalommal fordul egy egészséges környezethez. Az interjú során megtudtam, hogy a vállalkozási szándék a korábbi tapasztalatokból indult, illetve az alapítás idején a szigorú korlátozások miatt kevesen kezdhettek hasonló tevékenységbe, és ezért az alapítók úgy vélték kisebb konkurenciával kell szembenézniük, mint más tevékenység esetében, illetve céljuk volt, hogy olyan piacon szerepeljenek, ahol hosszú távon képviseltethetik magukat (<http://zz.hu/?content=bemutakozas>).

A cég működésének kezdetén elsősorban Óbudán 100, 200 lakásos társasházak kezelésére kapott megbízást. A cég az odaadó és lelkiismeretes munka eredményeként folyamatosan növelte megbízásainak számát, és mára közel 7000 albetét közös képviseleti és üzemeltetési feladatait látja el, és ezekkel 10 budapesti kerületben képviselteti magát, a cég által kezelt ingatlanok földrajzi elhelyezkedését szemlélteti az 8. ábra. Az albetétesítés alatt azt az ingatlan-nyilvántartási eljárást értjük, amikor a társasház kialakításra kerül. Társasház létrehozható már korábban megépült, vagy felépítendő építményen. Az említett megbízás a társasházak és egy ingatlankezelő cég között megbízási szerződés által jön létre. Ebben rögzítik a résztvevő feleket (a társasházat, mint megbízót), a

megbízás tárgyát, az általános feladatokat, a gazdálkodási, ügyviteli feladatokat, a műszaki feladatokat, a két fél által vállalt kötelezettségeket, a kapcsolattartás módját, a számlázási feltételeket, a szerződés hatályát, valamint megtalálhatóak benne vegyes rendelkezések is ([http://www.ingatlanszotar.hu/szotar/Albetet_vagy_tarsashazi_kulonlap.html](http://wwwingatlanszotar.hu/szotar/Albetet_vagy_tarsashazi_kulonlap.html)).



8. ábra: A Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. kezelt ingatlanok elhelyezkedése

Forrás: <http://zz.hu/?content=bemutakozas>, 2013

A cégben az alkalmazottak létszáma a 2008-as gazdasági válságig folyamatosan nőtt, manapság 15 fő áll a cég alkalmazásában. Ha a magyar átlaghoz (5 fő) viszonyítjuk ez jóval többnek minősül, de az EU-hoz képest (6 fő) is többletet láthatunk. A jogi forma maradt Kft.-ként, ebben semmi változás nem történt. A vállalkozás árbevételét vizsgálva megállapítható, hogy folyamatos fejlődés tapasztalható 2010-ig, minden évben duplázódott a bevétel (a gazdasági világválság igencsak éreztette a hatását). A válság nem véletlen hozott nagy törést a cég életében, hiszen a válság által talán leginkább érintett szektorban, az ingatlanszektorban tevékenykedett.

Az ingatlankezelői tevékenység olyan szolgáltatási tevékenység, olyan önálló, üzletszerűen folytatott (azaz nyereség elérése érdekében rendszeresen, gazdasági kockázatvállalás mellett) gazdasági tevékenység, amelynek a keretében az ingatlankezelő egyrészt az ingatlan jellemzőinek ismeretében (gazdasági elemzés alapján) tervajánlatot készít az ingatlan fenntartására vonatkozóan. Másrészt a megbízóval kötött szerződésben foglaltak szerint ellátja az üzemeltetési és a karbantartási feladatokat, irányítja és ellenőrzi a terve-

zett felújításokat. További feladat a megbízási szerződés alapján az, hogy javaslatokat készít az ingatlannal való gazdálkodás és az ingatlanhasznosítás kérdéseiben. Az ingatlankezelés a gazdasági tevékenységek egységes osztályozási rendszerében (TEÁOR) az ingatlanügyek (68) ágazatában, az ingatlanügynöki kezelési (68.3) szolgáltatási alágazaton belül az ingatlankezelés (68.32) szakágazatba tartozik. Az üzletszerűen végzett ingatlankezelői szolgáltatási tevékenység megkezdésének, illetve folytatásának feltétele természetes személy esetén, hogy rendelkezzen szakképesítéssel (ingatlankezelői szakmai képesítés, ami társasházkezelői szakképesítésre alapul), büntetlen előéletű legyen, köztartozásmentes adózó legyen, valamint ne álljon a tevékenység folytatását kizáró eltiltás hatálya alatt.

Gazdálkodó szervezetek esetén hasonló kritériumok vonatkoznak legalább 1 foglalkoztatottra. Az üzletszerűen végzett ingatlankezelői tevékenységgel kapcsolatban a felügyeletet a körzetközponti feladatokat ellátó települési önkormányzat jegyzője látja el, így például a nyilvántartás vezetését, a szolgáltatási tevékenység ellenőrzését, a szolgáltatási tevékenység felügyeletét. Továbbá eleget kell tenni a jegyző felé egy bejelentéssel, ami a bonyolult adminisztratív engedélyezési eljárások helyett egy a szolgáltató felelősségén alapuló gyorsabb megoldást jelent. Bejelentés esetén a kötelezően csatolandó mellékleteket kell leadni, illetve bizonyos adatokat kell a felügyelet részére biztosítani (név, cím, tevékenység megjelölést, szakképesítés bizonyítványszáma, használni kívánt nyelvet, a hatósággal való kapcsolattartás módját).

4.2. A VÁLLALAT SWOT ANALÍZISE

Az alábbiakban az általam elvégzett SWOT elemzést ismeretem. A SWOT elemzés célja, hogy feltárja egy szervezet életében a termékében, szolgáltatásában, környezetében rejlő piaci lehetőségeket, és ez által segítse a döntéshozókat a stratégia kialakításában. Az elemzés során a vállalati helyzetértékelést összekapcsoljuk a célokkal, a prioritizált feladatokkal. Azért választottam ezt a módszert a vállalat értékelésére, mivel úgy vélem ez a legjobban strukturált eszköz, amivel a legjobban tudom a tényezőket rendszerezni, és további támpontot adhat a későbbi munkámhoz. Összefoglalva a SWOT elemzés végére megkapjuk a külső környezeti hatótényezők és a belső erőforrások összehasonlító értékeléséből eredő pozíciót. Az elemzésem megkezdését megelőzően tisztázni kell, hogy mik is azok a célok, amelyért a vállalat küzd, és teljesíteni kíván. Hiszen a SWOT egyik rendszerező elve, hogy lajstromba vegyük mik azok amik segítik és mik azok amik hátráltatják a vállalatot a célok elérésében. A vállalat fő célját úgy lehet megfogalmazni, hogy a cég hosszú távon

kíván fennmaradni, mindezt a bevételei maximalizálása mellett, profit elérése érdekében teszi, és mellette a fő cél a megbízók igényeinek kielégítése.

A vállalat *erősségei* közé sorolható a remek kapcsolat a megbízókkal. Az interjú során kiderült, hogy vannak megbízók, akikkel már több mint 10 éves múltra tekint vissza a közös kapcsolat. Ez olyan szinten segíti a vállalatot, hogy ad egy olyan biztos megbízókört, akik által egy biztos bevételi forrással lehet számolni, és tervezhetővé válnak a kiadások/bevételek. Továbbá ez a réteg az, akik által a vállalatra több figyelem irányul a potenciális megbízók között. Ehhez kapcsolódik a cég jó hírneve, ami az elmúlt 16 évben végzett lelkiismeretes munka eredménye. Ez azért tartozik az erősségek közé, mivel az ingatlanszakmában az egyik legfontosabb befolyásoló tényező a hírnév, és nagyon sokszor ez dönti el, hogy egy megbízó az ajánlatok közül melyiket fogadja el és köt szerződést. Mint már említettem a cég tagja a Magyar Társasházkezelők Országos Szakmai Szövetségének, valamint a Budapesti Kereskedelmi, és Iparkamarának, ez pedig a szakmai együttműködés révén feltétlen az erősségek közé sorolandó, hiszen ezáltal egyrészt könnyebbé válik a problémás kérdésekben való egyeztetés, és teret ad a közös szakmai munkának, így egy esetleges recesszió problémája esetén adott egy fórum, ahová fordulhat a vállalat. Erősség a vállalat szakembereinek tapasztalata is. Ismét visszautalva a korábban megjegyzett tényre, a vállalat alapítói már korábban is az ingatlanszakmán belül tevékenykedtek, és igyekeztek az új alkalmazottak esetében törekedni arra, hogy már a kezdetektől fogva meg legyen a szükséges háttértudás, és tisztában legyenek az ingatlanpiac alapjaival és összefüggéseivel. Végül még az erősségek közé sorolandó egy együttes tényező: egyrészt a jó piaci részarány és a széles elterjedés Budapesten. Ezen tényezők talán a legfontosabb erősségek, ugyanis a jó piaci részarány egy olyan előny a többi versenytárrsal szemben, ami kulcsfontosságú. A nagyobb létszám miatt a cég komolyabbnak tűnik, és könnyebben építkezhet tovább. A nagyobb létszám és a széles elterjedés miatt sokkal több helyről szerezhet tapasztalatot a vállalat, és a megbízók elterjedése előny lehet, ha 1-1 területen probléma lépne fel. Az árbevétel a többi területről továbbra is beérkezik a vállalathoz, így mondhatjuk több lábon áll a cég.

A vállalat *gyengeségei* közé sorolandó a cég korlátozott információs bázisa a megbízókról. A budapesti lakáspiacon nagyon sokszor szerződés nélkül történik meg a bérbeadás, vagy ha szerződéskötés is van egy adásvétel során arról ritkán értesítik közvetlenül az ingatlankezelő céget. Ez pedig félreértésekhez, felesleges költségekhez vezethet, ami így csökkenti a cég működésének a hatékonyságát. Szintén gátolja a célok elérését a kevés

pénzügyi tartalék. Mivel a fő cél a hosszú távú fennmaradás, ezért előnyös lehetne egy-egy recesszió idejére egy pénzügyi tartalékalap létrehozása, ami a lecsökkenő bevételek ellenére biztosítana egy olyan pénzügyi hátteret, ami miatt nem kerülne bajba a cég finanszírozhatósága. További gyengeséggént azonosítottam a cég szűk keresztmetszetű tevékenységi profilját. A cég jóformán csak ingatlankezeléssel foglalkozik, nincsen más melléktevékenység. A tevékenységek körön belül elmondható, hogy ha egy probléma felüti a fejét az nagyon gyorsan eszkalálódhat, így előnyös lenne, ha lenne más bevételi forrás, más tevékenység ahová a vállalat átstrukturálhatná az erejét. Végül a gyengeségeken belül az utolsó pont a lakások romló állaga. Ez azért gátolja a célok elérését, mert egyrészt nagyon sok vita forrása, hogy egy-egy állagromlás milyen mértékű és annak kijavítása szükséges-e, illetve ki által legyen elvégezve a munka (és természetesen mennyiért).

A harmadik terület az elemzésen belül a *lehetőségek* kérdésköre, ami a külső környezeti tényezőkből adódnak. Véleményem szerint a fő lehetőség a fejlődésre az új piacok bevonása. Amint a bevezetőmben említettem Budapest 10 kerületében képviselteti magát a cég, és bizony érdemesnek tűnhet további piacokon megjelenni, nem csak Budapesten, de akár más vidéki településeken is. Amit ennél a kérdésnél érdemes tisztázni az az új terület ismertségi foka, más szóval mennyi tapasztalat van az adott régióról, vannak-e versenytársak, létezik-e egy olyan fizetőképes megbízói bázis, mint amire szüksége van a cégnek. További lehetőség más ingatlannal kapcsolatos tevékenységgel bővíteni a cég tevékenységi profilját. Ugyanis, mint a gyengeségeknél utaltam rá veszélyes lehet egyetlen tevékenységi körre korlátozni a működést, ha több tevékenységet végzünk, akkor porlaszthatjuk egy esetleges recesszió kockázatát. Ilyen tevékenység lehet az ingatlan tanácsadás, az ingatlanelemzés is akár. Ebben a kérdésben a szakmai hozzáértést kell górcső alá venni egyrészt, azaz van-e az alkalmazottak közül, aki jártas a preferált új tevékenységben, vagy vehető-e fel új alkalmazott erre a célra. Másrészt olyan új tevékenységbe érdemes kezdeni, amire szükség van a piacon, és egy esetleges piaci rés fedezhető fel benne. Szintén lehetőségként tarthatjuk számon (hiszen külső hatásból eredő) Budapest egyre nagyobb szerepét a hazai gazdaságban. Már évtizedek óta jellemző az úgynevezett vízfejlés a hazai településhierarchiában, azaz a főváros túlsúlya mind népesség, mind gazdasági aktivitás terén, a folyamatosan beáramló lakosság potenciális fizetőképes megbízói bázist képvisel a cég számára.

Végül a negyedik elemzési részterület a *fenyegetettségek* beazonosítása. A fenyegetettség olyan kedvezőtlen hatás, ami külső, és gátolja a célok elérését. Ilyen a cég esetében

a lakosság adósságállományának növekedése. Ez a tényező összefügg a hazai fizetőképesség romlásával, a gazdasági instabilitással is. Értelmezve ezt, az ingatlanpiacon nagyon sokan hitelből fedezik a lakásukat, és a törlesztőrészletek növekedése miatt kerülhetnek adósságcsapdába, ami miatt egy ingatlankezelő cég eleshet hosszú időre a bevételeitől. Manapság újabban megjelenő fenyegetés az ingatlankezelői szakmában a piac telítődése. Sokan (a közös képviselői múltra hivatkozva) kezdtek bele ingatlankezelői munkába, és így egyre nehezebb új megbízásokat szerezni. Fenyegetést jelenthet egy demográfiai eltolódás is adott esetben. Hazánk korfája megmutatja, hogy Magyarország egy előregedő társadalom, ahol az idős lakosság fizetőképessége rossz, és ez újabb bevétel kiesési lehetőség a cég szempontjából.

Összefoglalva, és értékelve fontos megemlíteni, hogy a SWOT elemzést fontos kiegészíteni más kutatásokkal (ezek esetében a kérdőívezés, a PEST analízis, illetve az adatelemzések lesznek), hiszen önmagában még nem megfelelő eszköz a vállalat stratégiájának megalkotásához. Az értékelés során a következő módszert alkalmaztam: első körben megvizsgáltam mely erősségek teszik lehetővé a környezeti lehetőségek kihasználását. Ez alapján úgy vélem, hogy a cég több mint 15 éves szakmai tapasztalata, és jó hírneve a szakmában megfelelő kiindulási alap, hogy új piacokra betörve tovább növelje albetéteinek a számát, és Budapest fejlődő térségeiben újabb megbízásokat kössön ügyfeleivel. A második összevetésben megvizsgáltam melyek azok az erős pontok, amik lehetővé teszik a fenyegetettségek elkerülését, illetve a gyenge pontok kiküszöbölését. Úgy vélem, hogy a cég jó kapcsolatai a megbízókkal, ami az éveken át tartó lelkiismeretes munka eredménye, akár predesztinálhatja arra a vállalkozást, hogy a korlátozott információs adatbázisát fejlessze, és akár létrehozzon egy friss, naprakész adatbázist az általa kezelt társasházak kihasználtságáról, figyelembe véve az összes olyan tényezőt ami a tevékenység elvégzése szempontjából lényeges, és befolyással van a működésre. Illetve a piaci telítődést ellensúlyozhatja a jó piaci részarány, melynek kihasználásával versenyelőnybe kerülhet a cég a kisebb ingatlankezelőkkel szemben. A harmadik összevetésben megvizsgáltam, hogy egyes gyengeségeket hogyan befolyásolnak a környezeti lehetőségek. Így megállapítható, hogy a más részpiacba való betörés lehetősége ellensúlyozza a szűk tevékenységi profilt, és így bővíthető a cég tevékenységi köre. Továbbá, ha a cég kihasználja a fejlődő térségek nyújtotta lehetőséget, és újjépítésű házakra köt szerződést, akkor az eddigi gyengeségként feltüntetett rossz állag is ellensúlyozhatóvá válik bizonyos mértékig. Ugyanak-

kor ez visszafelé is elsülhet, azaz, ha a cég nem változtat a szűk keresztmetszetű tevékenységi körén, akkor nem fog tudni betörni az említett új piaci szegmensekbe.

Az általam a cégre értelmezett SWOT elemzést mutatja be a 2. táblázat.

2. táblázat: A Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. SWOT mátrixa

SWOT analízis	Segítik a célok elérését	Gátolják a célok elérését
Belső tényezők	<u>Erősségek:</u> → jó kapcsolat a megbízókkal, → reputáció, → szakmai tapasztalat, → jó piaci részarány.	<u>Gyengeségek:</u> → korlátozott információ mennyiség, → kevés pénzügyi tartalék, → szűk tevékenységi profil, → lakások romló állagának kezelése.
Külső tényezők	<u>Lehetőségek:</u> → új piacok megszerzése, → más részpiacba való integrálódás, → Budapest fejlődő térszínei.	<u>Fenyegetettségek:</u> → gazdasági instabilitás, → romló demográfiai viszonyok, → lakosság adósságállományának növekedése, → fizetőképesség megbízhatatlansága, → piac telítődése.

Forrás: Saját szerkesztés, 2013

4.3. A KÉRDŐÍV ELEMZETT EREDMÉNYEI

Az első kategória egy általános ismérvekről szóló kategória, mely a fókuszcsoport alapadatairól nyújt információt: ilyen a kor, ami alapján meghatározható a kérdőívet kitöltők átlag életkora, melyből leszűrhető melyik korosztály milyen aránnyal képviselteti magát a cég profiljában, mint ingatlantulajdonos. Kíváncsi voltam, hogy milyen iskolázottsággal rendelkeznek a kérdőívet kitöltők, ez szintén érdekes szempont az ingatlantulajdonosoknál, ha abból indulunk ki, hogy a magasabb iskolázottsági szint magasabb jövedelmi státuszt is eredményez. Területileg is szerettem volna lehatárolni, hogy a melyik kerületből hányan töltötték ki a kérdőívet, ugyanis a cég 10 kerületben is képviselteti magát. Az általános adatok között szerepelt, hogy egy adott ingatlanban hányan élnek egy háztartásban, illetve, hogy mióta él a kérdőívet kitöltő személy a lakhelyén, ezzel a mobilitásról lehet kapni egy képet.

Az eredményekből leszűrtem a következő megállapításokat: az átlagéletkor 35 év volt a kitöltők között. A leggyakoribb iskolai végzettség, amelyet megjelöltek a középiskolai volt, míg a kerületi eloszlás szerint a legtöbben a III. és a XIII. kerületből töltötték ki a kérdőívet. A kitöltők 45%-a 2 fővel él egy háztartásban, illetve 36%-uk több, mint 5 éve lakik az ingatlanjában. Ez utóbbi adatból levont következtetésemet (hosszú távú megbízói együttműködés) felhasználtam a stratégia kialakításánál is.

A következő kategória az ingatlanra vonatkozó általános adatok voltak. Itt szerepeltek az olyan kérdések, mint a tulajdonlás formája, az ingatlan alapterülete, az ingatlan jellege, az ingatlan állapota, illetve az ingatlannal kapcsolatos költségek. Ezek az adatok a későbbi elemzésemhez szolgáltak adatforrásként, ugyanis ahhoz, hogy a hipotézisemben felvetett válságkezelési javaslatokat megtegyem szükségem volt az alapinformációkra, mégis milyen feltételekkel kell számolnom. Az eredmények alapján megállapítható, hogy az átlagos terület 63 négyzetméter, ami a budapesti lakásviszonyokat figyelembe véve átlagosnak mondható. Az elégedettségre vonatkozó kérdésre adott válaszok átlaga egy tízes skálán 5,3, ami nagyon alacsonynak tekinthető, ebben főként a magas energiaárak játszottak közre. Az ingatlant érintő tényezők közül a 3 legnépszerűbb a műszaki állapot, az ár, és a lakás mérete voltak. A többi kérdésre adott válaszok (itt nem részletezett válasz) a lakáspiaci kutatás részben kerülnek ismertetésre.

Ezután pedig a kérdőívet kitöltő személyekhez az ingatlanpiacra vonatkozó kérdéseket tettem fel. Ezzel kíváncsi voltam, hogy az embereknek milyen az informáltságuk az ingatlanpiaccal kapcsolatban. Itt olyanokra kérdeztem rá, mint az ismert ingatlanpiaci portálok, az ingatlancserék oka, ingatlanvásztási szempontok. A legszélesebb körben ismert ingatlanpiaci portál az ingatlan.com, és az ingatlanbazar.hu oldalak voltak. A válaszadók mindössze 15% százaléka cserélné le ingatlanját, azaz a többség a mostani lakhelyén képzelel el a jövőjét is. A költözésnél a döntő szempont (60%-ban) az anyagi okok voltak, azaz igyekeztek a lakók egy általuk fenntartható ingatlanba költözni.

Végül egy a válsággal kapcsolatos kérdéssorral zártam kérdőívemet. Itt a célcsoporttól általános pénzügyi adatokat kérdeztem meg, azaz mennyire érte őket váratlanul a válság, rendelkeznek-e tartalékkal (egy esetleges újabb válság miatt), belekerültek-e a devizacsapdába. Ezzel a céloom egy általános helyzetkép felmérése volt, szintén a javaslatok pénzügyi megalapozottságához. A válaszadók 80%-a úgy érzi a válság negatívan érintette érezhetően, és 24%-uk rendelkezik valamilyen hitellel. Pozitív, hogy majd 70%-nak van

valamilyen típusú lakásbiztosítása, viszont csak alig 20%-nak van lakáscélú megtakarítása, így egy esetlegesen felmerülő plusz kiadás súlyosan érintené a megbízói kör nagy részét.

4.4. A VÁLLALAT PEST ELEMZÉSE

A vállalat PEST (magyar szakirodalomban szokás PGTT analízisnek is nevezni) elemzésében tulajdonképpen a szervezetre ható hosszú távú tendenciák felkutatását végeztem el. Az elemzés során feltárt hatásokat az alapján csoportosíthatjuk, hogy milyen hatást fejtenek ki a szervezet tevékenységére, így elkülöníthetünk kedvező és kedvezőtlen hatásokat. A PEST elemzés során négy dimenzió mentén tudjuk vizsgálni a vállalkozás környezetét, ezek pedig a politikai (political), a gazdasági (economic), a technológiai (technological), és a társadalmi (social). Az elemzésem fő célja, hogy megtaláljam azokat a jelenbeli és jövő idejű környezeti tényezőket, amelyek a legnagyobb súllyal befolyásolják a vállalkozás környezetét (Porter, 2006).

A PEST elemzés során az első tényező, melyet vizsgáltam a *politikai tényező* volt a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. példáján keresztül. Az első általános szempont ezen belül a kormányzat stabilitása. Elmondható, hogy egy kormányzati rendszer egyik legfontosabb eleme a stabilitás, és hogy aki a demokratikus választásokon többséget szerez az képes legyen a kormányzásra. Emellé társulhat az úgynevezett politikai kultúra, ami magában foglalja a kormányon lévő párt képviselőinek azon képességét, hogy felismerik az adott államban működő politikai viszonyokat. Értékelve a hazai viszonyokat sokak véleménye szerint a 2006-os választások után igencsak lecsökkent a stabilitás, az akkor kormányon lévő párt önkényesen ragaszkodott a hatalomhoz, habár a politikai viszonyok már abszolút indokolttá tettek volna egy előrehozott választást. A 2010-es választások óta azt lehet mondani, előrelépés történt a politikai stabilitás területén, a jelenleg kormányon lévő párt 2/3-os többsége ezt hivatott megerősíteni. Szintén ehhez kapcsolható, hogy manapság kialakulóban van Magyarországon egy új politikai értékrend is, aminek kialakulását szintén segítheti a legutóbbi választáson tapasztalt 2/3-os többség. További politikai elem az adóztatás kérdésköre. Magyarországon csupán néhány településen, és jelenleg Budapest egyetlen kerületében (X. kerület) vetették ki a magánszemélyek birtokában lévő lakáscélú ingatlanokra az ingatlanadót (azonban ez is csak a 100 m² feletti területű ingatlanokra vonatkozik). Az adót m² szerint vetik ki, és az elmúlt hónapokban az egyik legnagyobb vitát generáló téma volt a gazdasági életben. Egy másik adónem a kommunális adó, ezt főként infra-

strukturális feladatok ellátására fordítják. Budapesten 5 kerület vezette be a kommunális adót.

A fővárosban a legelterjedtebb adónem az úgynevezett építményadó, amely a nem lakás céljára szolgáló épületre, épületrészre terjed ki. Az adó alanya, aki a naptári év első napján az építmény tulajdonosa. Több tulajdonos esetén a tulajdonosok a terheken a tulajdoni hányaduk arányában osztoznak. Adókötelezettség keletkezik, ha az építmény rendelkezik használatbavételi vagy fennmaradási engedéllyel. Az adókötelezettség csak az építmény megszűnési évének utolsó napján szűnik meg. Ugyanakkor létezik adómentesség, ha az építmény valamilyen szociális, egészségügyi, gyermekvédelmi, oktatási feladatot lát el vagy, ha költségvetési szerv, esetleg egyházi tulajdonban áll. Továbbá adómentes, aki elmult 65 éves, vagy szükséglakásban él, illetve a műemlékek is kivételt képeznek. Az adó alapja az építmény m²-ben számított hasznos alapterülete, korrigált forgalmi érték alapján. A hasznos alapterület a végleges falsíkokkal határolt teljes alapterület azon része, ahol a belmagasság legalább 1,9 m. Az adó mértékének felső határa 1100 Ft/m². Az adózásnak két időpontja van, az első félévre szóló építményadót március 15-ig, a második félévre szóló előírtat szeptember 15. napjáig kell befizetni. Természetesen adásvétel esetén más a helyzet, abban az esetben az ingatlan vásárlója illetéket, eladója pedig adót fizet. Az eladás után személyi jövedelem adót kell fizetni (16%), Az adóalapba beleszámít az eladás időpontja, bizonyos elszámolható költségek. Jelenleg 5 év az ingatlan átruházásból származó jövedelem adómentessé válása. Ha ezen belül történik az értékesítés a táblázat mutatja a befizetendő adó százalékát az eladás és egykori vétel különbözetének arányában (nav.gov.hu/data/cms278813/09_IF_Ingatlan_ertekesites_2013.pdf).

Az ingatlaneladás utáni fizetendő adó arányát szemlélteti a 3. táblázat a vásárlástól eltelt idő függvényében.

3. táblázat: Az ingatlaneladás után fizetendő adó aránya a vásárlástól eltelt idő függvényében

Vétel évében, és azt követő évben	100%
Vételt követő 2. évben	90%
Vételt követő 3. évben	60%
Vételt követő 4. évben	30%
Vételt követő 5. évben	0%

Forrás: Saját szerkesztés, 2013

Ezen adók befolyása az ingatlanpiacra óriásiak. Az idei évben a be nem vezetett általános ingatlanadó mintegy 50 milliárdos mínuszt jelentett a költségvetésben, mert az

előzetes felmérések szerint ekkora bevételt jelentett volna míg az érvényben lévő építményadó 2012-ben 106 milliárdot jelentett a költségvetésben. Az esetlegesen bevezetendő ingatlanadó befolyása a piacra természetesen a lakosságon keresztül jelenik meg. Nem bizonyult levonni azt a következtetést, hogy azon települések, amelyek bevezetik óriási hátrányt szenvednek azokkal szemben akik nem, hiszen a potenciális ingatlanvásárlók megpróbálják elkerülni az újabb adófizetési kötelezettséget. Ha azt a lehetőséget vizsgáljuk, hogy ha kötelező érvénnyel mindenhol bevezetik az ingatlanadót, akkor várhatóan keresletnövekedés lesz tapasztalható a kisebb alapterületű ingatlanok iránt, hiszen az ingatlan mérete is befolyásolja az adó mértékét.

Véleményem szerint ugyanakkor, akár fel is pezsdítheti az ingatlanpiacot egy bevezetett ingatlanadó, hiszen mindenki átértékelné, hogy a lehetőségeihez képest megfelelő ingatlant használ. Nemzetközi tanulmányokban nem eldöntött, hogy az ingatlanadó progresszív vagy regresszívnek minősül-e, például a befektetési ingatlanok esetében a nagyobb jövedelmű magánszemélyeket terhelné meg jobban (így progresszív is lehetne), de a mezőgazdasági területek adózása miatt regresszívnek is tekinthető. Ugyanakkor véleményem szerint elkerülhetetlen a bevezetése, hiszen az OECD tagországokban a kormányok által egyik leginkább kedvelt adónemről van szó (OECD országok bevételeinek 5%-a származik ebből).

A PEST elemzésem második dimenziója a *gazdasági tényezők*. Itt olyan mutatószámokkal érdemes dolgozni, mint a GDP (bruttó hazai össztermék) vagy a GNP (bruttó nemzeti össztermék). Hazánk GDP-jének az alakulását mutatja be a 4. táblázat a válság kezdete óta:

4. táblázat: A magyar GDP alakulása 2009 és 2013 között

	2009	2010	2011	2012
GDP [Mrd. Ft]	25626	26607	27886	28276

Forrás: Saját szerkesztés, http://www.ksh.hu/brutto_hazai_termek_gdp alapján, 2013

A gazdasági tényezők következő fontos szegmense a foglalkoztatottság kérdésköre. Hazánkban sajnos itt tapasztalható az egyik legnagyobb lemaradás az EU országokkal való összehasonlítás tekintetében. Az 5. táblázattal ezt kívánom szemléltetni:

5. táblázat: A magyar foglalkoztatottság alakulása 2007 és 2011 között

Ország	2007	2009	2011
EU átlag (%)	65,3	64,5	64,3
Magyarország (%)	54,6	55,4	55,8

Forrás: Saját szerkesztés,

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics alapján, 2013

Az Eurostat adatbázisa alapján Magyarország foglalkoztatottsági mutatója az utolsó az EU-27 rangsorában. A háttérben a lassú gazdasági növekedést lehetne megemlíteni, de ennek vannak kiváltó okai. A legnagyobb probléma az alacsony végzettségűeknek a kirívóan alacsony szintű foglalkoztatása. Az alacsony foglalkoztatottság problémája elsősorban ott jelentkezik, hogy az állami feladatok ellátására szolgáló adó és járulékbéveleteket a népesség annál kisebb hányadának kell előállítani, minél alacsonyabb a foglalkoztatottság. Ez pedig a gazdaságpolitika torzulásához vezethet. További probléma, hogy Magyarországon az adóterhek a többi EU országhoz képest arányaiban magasabbak, így sokakat adóelkerülése serkenthet ez. Szintén rontja a foglalkoztatási mutatónkat a szociális rendszerünkben tapasztalható torz hatások. Ilyen például a magas betegállományban lévők száma, a családi támogatások magas összege (szintén az EU országokhoz képest arányai-
ban), ezzel szemben a minimálbér növekedése túlzottan alacsony.

A következő gazdasági tényező az infláció, amelyről szó kell hogy essék. Definíció szerint az infláció az árszínvonal tartós emelkedése, a pénz vásárlóerejének romlása mellett. Magyarországon elmondható, hogy a válság óta fluktuál az infláció, 2008 és 2012 között 3 és 7% között ingadozott, azonban 2013-ban 1,5% alá is csökkent, ami valószínűleg a közüzemi díjak és a dohánytermékek árrésének változásának volt betudható. Az inflációnak elsősorban ott mutatkozik meg a hatása egy gazdaságra, hogy a piaci szereplők a pénzüket hogyan használják fel, vagy mibe fektetik be, ez az infláció mértékének függvénye.

Végül a gazdasági tényezők közül az energiaárak szintjét említeném, amik a gazdasági tényezők közül a legközvetlenebbül tartoznak az ingatlanpiachoz. Egy régi igazságot idéztek fel: minden háziasszony tudja, hogy először a ház törlesztő részleteit kell kifizetni, de rögtön utána jön a lakásbiztosítás. Ezt a hasonlatot használva elmondhatjuk, hogy egy dolog egy ingatlan megvásárlása, annak fenntartása újabb tényező a piacon. Márpedig Magyarországon egy igen jelentős tényező, köszönhetően a magas energiaáraknak, ami az árarányokban megmutatkozik. Ennek egyik leképződése, hogy az országok bérszínvona-

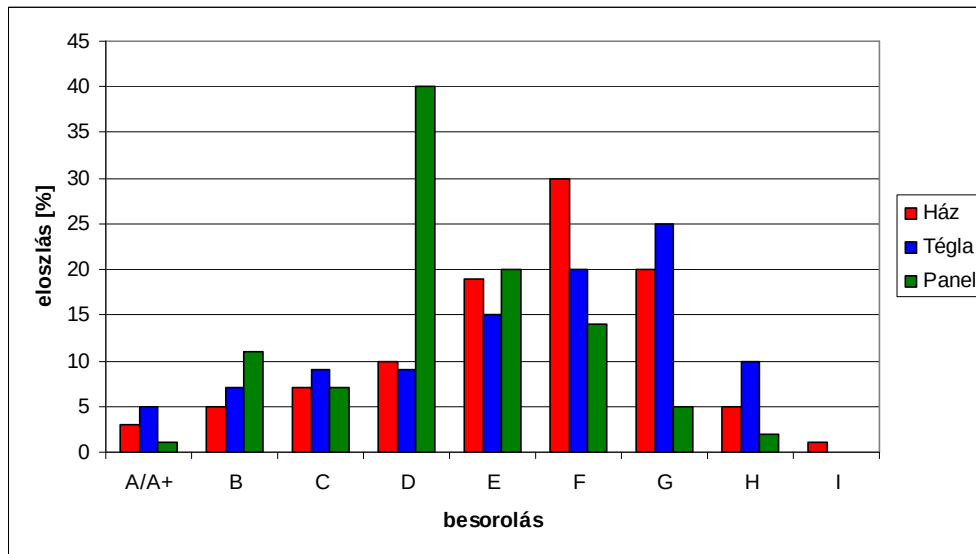
lához képest nálunk a legmagasabbak a gázárak (a legszélesebb körben használt energia-hordozó). Sokszor hallani, hogy Magyarország számára kiemelt cél az energiatücsűcsökkenése. Az energiatücsűcsűgűnk alátámasztására egy adat: az itthon felhasznált földgáz 82 (!) %-a származik importból. Nos, ez az egyik olyan pont, ami elemzésem közép-pontjába fog kerűlni, mivel úgy vélem ez az a beavatkozási pont, ahol a leginkább fokozható az energiatücsűfelhasználás hatékonysága, és a magyar ingatlanpiac sajátosságai miatt (rengeteg közüzemi energiatücsűhasználatból eredő tartozás) itt kerestem megoldást.

A társadalmi folyamatokat illetően Magyarországon szintén vannak olyan tényezők, amelyek nagy hatással vannak az ingatlanpiacra. Az első tényező amit megemlítek, a magyar társadalom demográfiai állapota. Ha megvizsgálunk egy-egy idűszakai népesedési folyamatábrát, láthatjuk, hogy a magyar társadalom elűregedésben szenved. Ennek egyik vetűlete a népessűgfogyás (a 80-as évektűl kezdve folyamatos csűkkenés figyelhető meg). Anélkül, hogy mélyebb demográfiai elemzésekbe mennék bele, inkább a pusztá tényeket érdemes rögzíteni: a magyar társadalomban túlsúlyban vannak a 40-50 év közöttiek (Ratkű-korszak), míg a fiatalok aránya jelentűsen kisebb az egészsűges demográfiai modellhez képest. Ennek elsűsorban a kereslet tekintetűben lehet az ingatlanpiacra hatással, hiszen a kevesebb fiatal nem fog tudni akkora keresletet biztosítani a piac számára, mint a korábbi korszakokban.

Szintén érdemes megvizsgálni a társadalmi mobilitás témakűrűt. Az, hogy egy társadalom mennyire mobil, meghatározza változik-e a fejlűdési lehetűség az egyűnnek, földrajzilag mennyire tudja a változást elfogadni, vagy akár lehet értelmezni a társadalmi pozíció változására is. A mobilitás témakűre szorosan kapcsolűdik a már taglalt foglalkoztatottsághoz, hiszen a legtöbb esetben ez a motiválűja a lakhelyváltoztatásnak. A foglalkoztatottságon kívűl a mobilitást erűteljesen befolyásolja az adott társadalomban uralkodű fő korcsoportok. Ahogy néhány mondattal korábban kifejtettem a magyar társadalom elűregedű, egyre nagyobb arányban vannak jelen az idűsebb korosztályok. Tanulmányok alapján láthatű, hogy az idűsebb korosztály tagjai kevésbé mobilisak, mint a fiatalabb korosztály tagjai. Míg a fiataloknak kevésbé alakultak ki olyan kötűdései amik miatt nehezen váltanak lakhelyet, addig ezt az idűsebb korosztálynál nem mondhatjuk el.

Végűl a *technológiai környezetet* érdemes vizsgálni Magyarországon, illetve leszűkítve az ingatlanpiacon. Itt elsűsorban a magyar lakásállomány állapotát érdemes szeműgyre venni. Általános véleműny, hogy főként energetikai szempontból a magyar ingat-

lanállomány nagyon rossz állapotban van. Ezt hivatott a következő (9. ábra) grafikon szemléltetni.

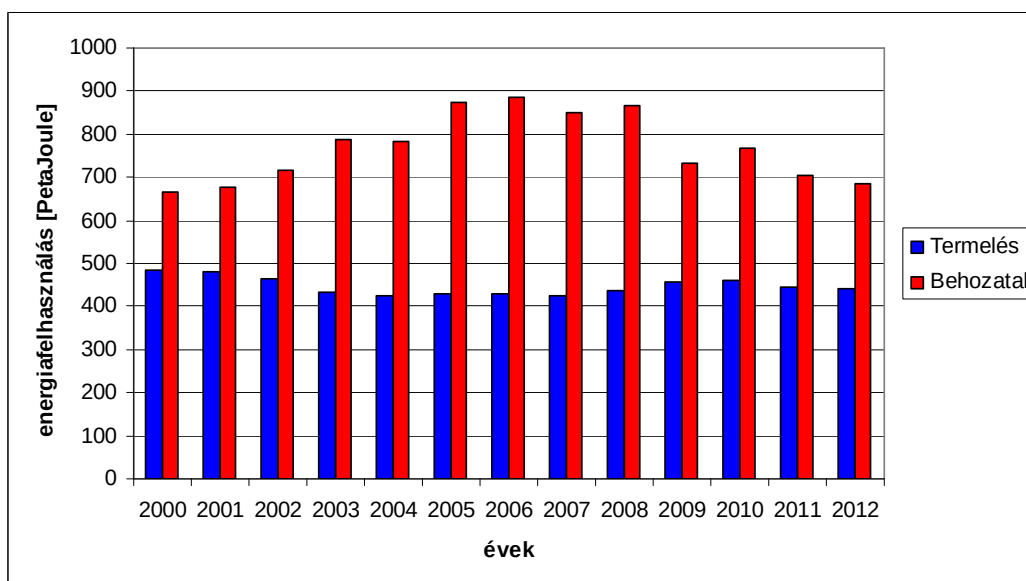


9. ábra: A magyar lakásállomány besorolás szerinti eloszlása

Forrás: Saját szerkesztés a Duna House országos tanúsító hálózat (2013) alapján

A 9-es ábrán látható, hogy túlnyomórészt a középkategóriás lakóingatlanok vannak előnyben részesítve.

A technológiai részhez sorolnám azt, hogy Magyarország energetikai szempontból szintén roppant kényes helyzetben van. A 10-es számú ábrán látható, hogy a magyar energiamérleg folyamatosan negatív szintet mutat. Ez még önmagában nem is lenne óriási probléma, hiszen az európai országok nagy része hasonló képet mutat, viszony nem mindegy milyen arányban vagyunk kiszolgáltatva a behozott nyersanyagoknak.



10. ábra: A magyar energiamérleg 2000 és 2012 között

Forrás: Saját szerkesztés, ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qe001.html alapján

Ezen a ponton térnék rá először az általam javasolt megoldás bevezetésére. Amint korábban utaltam rá az ingatlanpiaci folyamatokat hosszú távon kell figyelembe venni, és megoldást is stratégiai gondolkodással kell megalkotni. Márpedig az eseti kezelések helyett véleményem szerint egy olyan szegmensét kell átalakítani a piacnak ami költségek tekintetében hosszú távon tud kedvező hatást kifejteni, és a lakosság (hiszen ők a lakáspiac szereplői) számára a legnagyobb előnyt biztosítja. Ezt pedig az energiaszektorban történő innovációban látom, egészen pontosan a felhasznált energiamennyiség minimalizálásában, illetve a felhasználás hatékonyabbá tételében. Ezt pedig egy itthon egyre inkább magának utat törő technológiában látom megvalósulónak, a passzívházak alkalmazásában.

4.5. A PASSZÍVHÁZ TECHNOLÓGIA

Tanulmányaim során egyik alkalommal egy vállalkozás életpályáját kellett elemeznem. Éppen ekkoriban hallottam először egy médiahírben a passzívház technológiának nevezett klimatechnológiáról. Mivel számomra is ismeretlen területről volt szó, és hamar felkeltette az érdeklődésem, akkoriban felkerestem egy hazai szakembert a témában, a Légkomfort Kft. ügyvezető igazgatóját, és az ő segítségével sikerült megismerkedni a technológia alapjaival. Az általa használt definíció szerint ezt a fajta technológia-elnevezést az energiatakarékos épületekre szokás használni, azt nevezhetjük passzívháznak, ahol a megfelelő hőmérséklet biztosítása megoldható kizárólag a levegő frissen tartásához megmozgatott légtömeg utánfűtésével vagy utánhűtésével, további levegő visszaforgatása nélkül. Ezen épületek kivételes hőszigetelésüknek hála nem igényelnek hagyományos fűtési rendszert sem. A technológia legfőbb előnye a környezettudatosságon kívül, hogy az épület fenntartásához csupán egytizednyi (!!!) energia szükséges, ezzel pedig óriási költségek spórolhatóak meg a felhasználó számára. Maga a program Németországból indult, azon belül is Darmstadtból (Frankfurttól 30 kilométerre), és a mai napig jelentős szerepet tölt be a város, hiszen a Passzívház-minősítést is az itt székelő Passzívház Intézetből adják ki, és csak az nevezhető passzívháznak, ami ezt a minősítést megkapja. Magyarországon még nem igazán alakult ki a technológia, gyakorlatilag a piacon 3–4 cég versenyez egymással (Todorovic, 2009).

Magyarországon sajnos nem igazán támogatják az ilyesfajta kezdeményezéseket (csak összehasonlításképpen, a szomszédos Ausztriában manapság olcsóbb passzív házat építeni, mint normált, illetve a szociális lakásokat már csak (!) passzívházként lehet megépíteni, ugyanis az a vélekedés, hogy aki házra szorul, annak nyilván a fenntartás is nehézségekbe ütközik). Itthon a kevés kivitelező miatt még meglehetősen beszűkült a piac, viszont ha esetlegesen egy állami támogatással indító program jelenne meg, az jócskán felporzódhatná a piacot. A médiában manapság egyre több forrásból hallható, olvasható a környezettudatosság filozófiája, ha a program még jobban el tudna mélyülni a köztudatba akkor óriási lökést kaphatna a széleskörű társadalmi támogatottságtól.

A szállítási költségek csak 1%-ot tesznek ki a tevékenységből, ami igazán költséges a vállalkozásban: az alapanyagok, a munkadíjak, az alvállalkozói munkadíj, a gépek, illetve 11 féle különböző adó terheli a cég tevékenységét. Érdekesség ugyanakkor, hogy sokáig nem volt kötelező minősítést szerezni (2012. január 1-től kell a MAPASZ minősí-

tése), csupán választható volt a darmstadti minősítés, a MAPHÉ minősítés, illetve az ÉMI (Építésügyi Minőségellenőrző Innovációs Kft.) minősítése.

A passzív házak továbbfejlesztése, az aktív házak. Az aktív házakról annyit érdemes tudni, hogy ezek az épületek már nem csupán, hogy kevesebb fenntartási költséggel rendelkeznek, hanem többet termel, mint amennyit felhasznál. Ez a fajta technológia, még külföldön is kezdeti fázisban van. Óriási előny, hogy itt semmilyen veszteség nem keletkezik az energiaszükségletben. Ha betekintünk az Európai Unió szabálykönyveibe, láthatunk olyan direktívákat miszerint 2050-től csak olyan házakat szabad építeni, amelyeknek 0 az energiaszükséglete. Nyilván 40 évre előre tekinteni döreség lenne, viszont azt jól mutatja a példa, hogy remek lehetőségek vannak a kutatás és fejlesztésre az ágazaton belül.

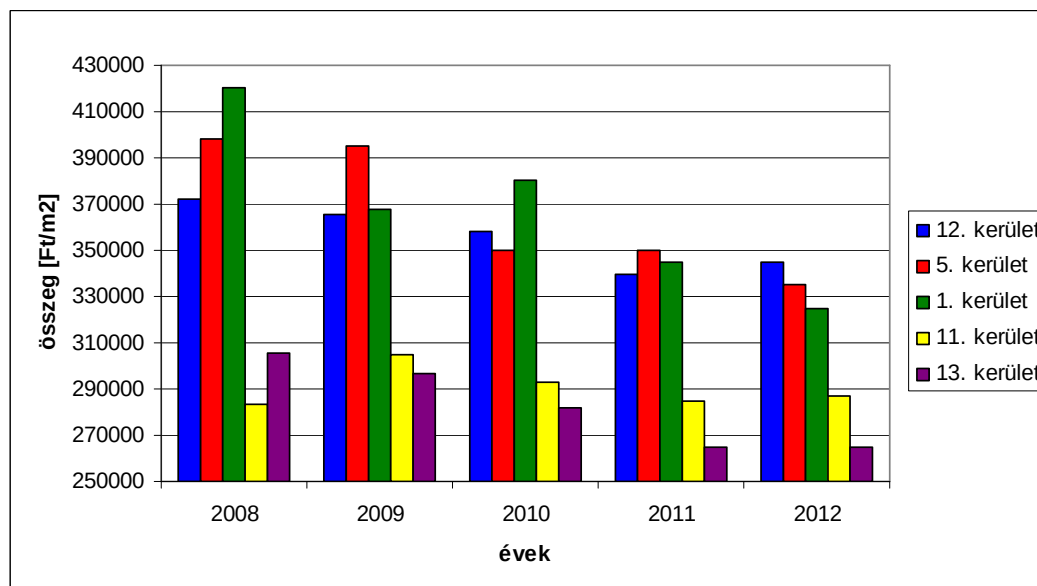
Javaslatom alátámasztására, megvalósíthatóságára az IV. mellékletben található esettanulmány a példa. Egy 60 lakásos társasházban mérte fel a Léghőkomfort Kft., hogy milyen költségmegtakarítást eredményezhet az egyes passzívház technológiai elemek megvalósítása. A táblázatokban több szcenárió is található, eltérő áramfogyasztások esetén, eltérő fejlesztési szinteken.

4.6. A BUDAPESTI LAKÁSPIAC

Kutatásom ugyan lehetőséget ad, hogy ezt a gazdasági szempontból izgalmas témát kifejtsem, azonban a terjedelmi korlátok miatt sajnos némileg be is korlátoz. Kénytelen vagyok bizonyos kompromisszumokat hozni, és elemzésemet leegyszerűsíteni, és a legfontosabb mutatószámok alapján dolgozni. A lakáspiacra készült elemzéseknel használt 3 legfontosabb mutatót vontam elemzésem alá, ugyanis ezek (ha nem is hiánytalanul) megfelelő képet tudnak nyújtani a piaci változásokról. Az első az átlagos fajlagos árváltozás, a második a forgalom nagyságának a változása, míg a harmadik az újonnan bekerült ingatlanok mutatószáma (kiadott építési engedélyek, illetve megépült ingatlanok alapján).

Az látható, hogy a 2008-as előzetes várakozások mára nem valósultak meg. Az optimista 2–3 éves becsléstől a pesszimista 5–6 éves becsült ciklusidőig sok kalkulált időpont volt, amit az elemzők jósoltak a válság végéig. Belátható, hogy a válság sokkal hosszabb és mélyebb volt, amit talán nem is években, hanem generációkon keresztül lehet csak megoldani. Ezért, amikor megoldást kerestem, akkor igyekeztem stratégiaileg gondolkodni, és olyan megoldást keresni ami elsősorban az elemzett cég ügyfélkörének megoldást

jelent a fizetési problémákra. A 11. ábra szemlélteti az 5 legrangosabb (legmagasabb átlagos értékesítési egységgel rendelkező) budapesti kerület árváltozásait a válság óta.



11. ábra: Az 5 legrangosabb budapesti kerület átlagos fajlagos árváltozása

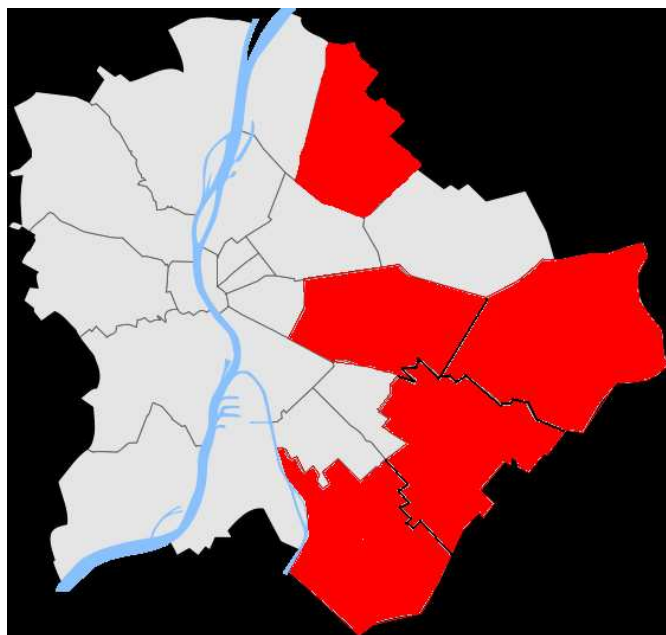
Forrás: Saját szerkesztés az otpbank.hu/OTP_JZB/file/Ertekterkep_lakoingatlan_2013.pdf alapján

Amint az ábrán jól látható gyakorlatilag az összes rangos belvárosi kerületben 2008 óta csökkentek az árak. A válság kezdete utáni zuhanásszerű csökkenés stabilizálódni látszik, és várhatóan a mélypontot már elérte az árszint. Ez a tény elsősorban a befektetőket sújtja, a lakásvásárlók számára akár kedvező tény is lehet, hiszen a csökkenő árakkal a potenciális vásárlók egyre kedvezőbb pozícióba kerülnek. A 6. táblázatban látható az arányaiban 5 legnagyobb árzuhanáson áteső budapesti kerület.

6. táblázat: A 5 leginkább válság sújtotta budapesti kerület átlagos fajlagos árváltozása

[Ft]	2008	2009	2010	2011	2012	%
23. kerület	215292	227966	203637	200000	160000	74.32
10. kerület	242472	218433	200649	200000	175000	72.17
18. kerület	270934	261795	235651	200000	190000	70.13
17. kerület	256972	234042	225135	185000	175000	68.10
15. kerület	237621	209054	196012	165000	160000	67.33

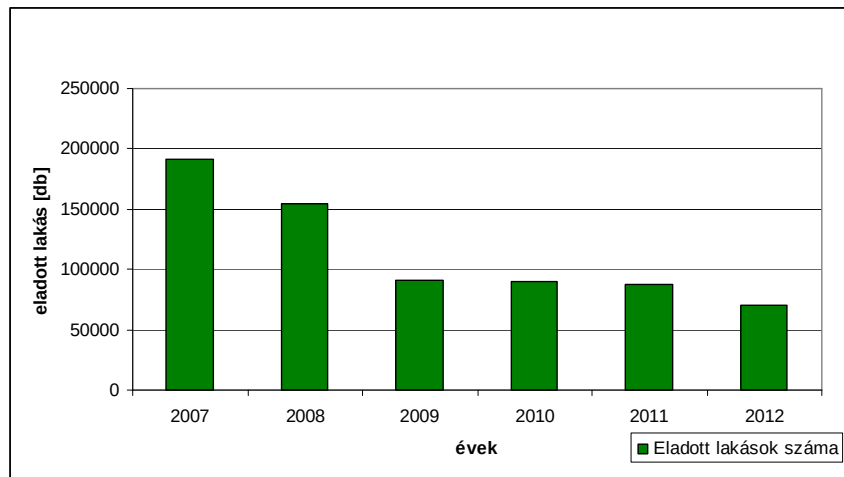
Forrás: Saját szerkesztés, otpbank.hu/OTP_JZB/file/Ertekterkep.pdf alapján, 2013



12. ábra: Az 5 leginkább válság sújtotta budapesti kerület 2007–2012 között

Forrás: Saját szerkesztés, 2013

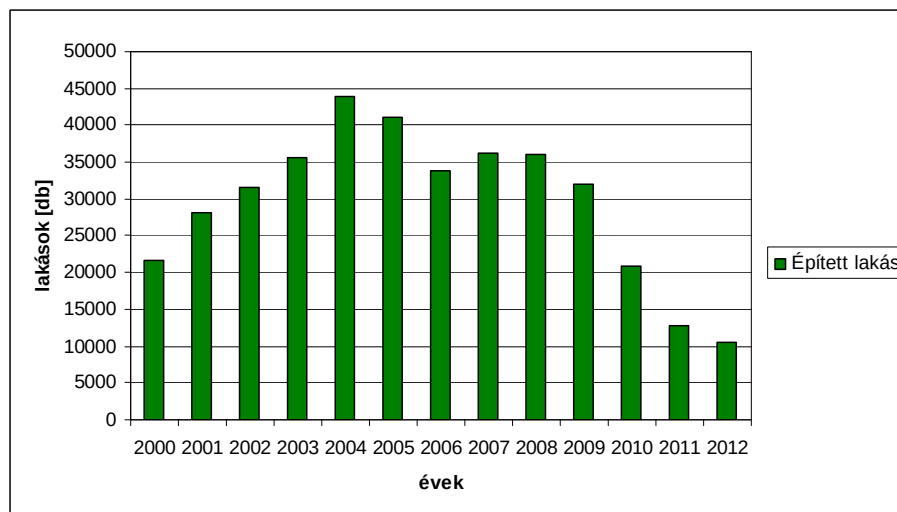
A 12. ábra a 6. táblázatban megjelenített adatokat szemlélteti, az 5 legnagyobb százalékos árváltozást elszenvedett budapesti kerülettel. Jól kivehető, hogy van olyan kerület, amely értéke 1/3-át veszítette el az elmúlt 5 évben. Ez a drasztikus adat kiegészítve a korábbiakkal egyértelművé teszi, hogy a budapesti lakáspiac a lakások értékének szempontjából folyamatos elértéktelenedésen megy keresztül, aminek a végét nem lehet előre látni. Az okok visszavezethetőek makrogazdasági folyamatokra is, de a fő probléma a fizetőképes kereslet teljes hiánya. Mint korábban említésre került a lakáspiac fő mozgatórugója a lakossági kereslet. Azonban a lakossági oldal rengeteg válsággal kapcsolatos problémái (reálbérek szintje, devizahitel terhe) miatt óriási túlkínálat keletkezett, amit képtelen a piaci kereslet kielégíteni. Ezt a visszafogott forgalmat szemlélteti a 13. ábra.



13. ábra: A budapesti forgalom alakulása a lakáspiacon 2007–2012 között

Forrás: Saját szerkesztés, <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/lakaspiacar/lakaspiacar123.pdf> alapján

Látható, hogy a válság kezdete óta gyakorlatilag pang a budapesti lakáspiac, a 2007-es majdnem 200000-es értékesítés helyett manapság 75000-re esett vissza az eladott lakások száma. De nem sokkal jobb a helyzet az újonnan épített lakások piacán sem, ezt mutatja be a 14. ábra.



14. ábra: Épített lakások száma Magyarországon 2000 és 2012 között

Forrás: Saját szerkesztés a http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/h_zrs001.html alapján

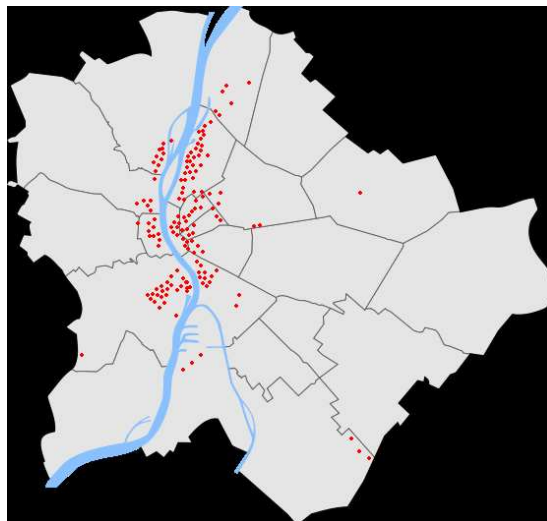
A 14. ábrán jól kivehető, hogy a 2000-es évek elején egy növekvő tendencia során 2004-ig nőtt folyamatosan a Magyarországon újonnan felépített lakások száma. A válságig egy köztes időszak következett, ami mögött a piac kiigazító hatása volt. A válság kezdete óta pedig egy drasztikus csökkenés jelent meg itt is, 2008-hoz képest 2012-re több mint 50%-al estek vissza az építések.

A bemutatott három mutató alapján a visszaesés megkérdőjelezhetetlen Budapesten a lakáspiacon minden tekintetben. Az is megállapítható, hogy a visszaesés a válság miatt elmaradó kereslet miatt van. Adódik a kérdés, hogy egy közepes méretű hazai ingatlankezelő mit tehet ebben a helyzetben. Nyilván nagyobb makrogazdasági akcióterveket nem érdemes felsorolni, hiszen a szervezet mérete korlátozott lehetőségeket biztosít. Azonban véleményem szerint a kulcsszó a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. esetében a korszerűsítés. Korábban említést tettem a cég SWOT elemzése kapcsán a cég gyengeségei közt a kezelt lakások romló állagáról, illetve a fenyegetettségek közt a lakosság adósságállományának növekedése, és az ezzel összefüggésbe hozható lakossági fizetőképesség romlásáról. Ezeket a kérdőívben feltett kérdések által kívántam tisztázni, mely a kérdések kiértékelése után sikerült is. A lakások 80%-a saját tulajdonú ingatlan, így a lakók jelentős többsége érdekelt az épület korszerűsítésében hosszú távon. Az ingatlanok 95%-ban társasházban helyezkednek el, illetve az állagra feltett kérdésre a válaszadók 30%-a válaszolt felújítandó, 40%-a pedig közepes állapotú ingatlanról számolt be. Ez alapján az mondható el (ha arányosítunk a kitöltött 203 kérdőív alapján a kezelt 7000 ingatlanra), hogy van létjogosultsága a korszerűsítésnek. Tovább haladva a kérdőív ide vonatkozó pontjain a műszaki állapot fontosságát 4,5-re értékelték a válaszadók egy ingatlan kiválasztásánál, amivel a legmagasabb átlagpontoszámot érte el ez a mutató. A havi átlagos fenntartási költségre a válaszadók 55%-a az 50000 Ft-tól 80000 Ft-ig terjedő kategóriát jelölte meg, természetesen ez egy évi átlagot jelent, hiszen a fűtési szezontól függően ez lehet magasabb, kevesebb is.

Ezen jellemzők figyelembevételével mellett a korábban ismertetett passzívház-technológiát (legalábbis bizonyos részeit egészen biztosan) véleményem szerint bátran lehetne alkalmazni, hiszen ezáltal orvosolni lehetne a kutatás alanyainak (de kijelenthetjük, hogy szélesebb körben a cég megbízóinak) egyik legnagyobb problémáját, a magas fenntartási költségekből adódó bizonytalan lakossági fizetést, valamint az épületre költött pótlólagos állagmegóvási összegeket. Hangsúlyoznám a pótlólagos szót, hiszen értelmezhetjük az általam felvetett technológiát is állagmegóvónak, viszont ez egy hosszú távú, egyszeri befektetés (az említett EU-s normák miatt hosszú távon amúgy is kötelező jellegű). Természetesen fontos megemlíteni a kezdeti befektetés költségét is, hiszen nincs olyan társasház, amely csak önerőből képes lenne egy ilyen fejlesztés megvalósítására. Itt lép képbe az állam szerepe, illetve az Európai Unió, melyek által rengeteg forrás igényelhető (teglapalyazat.com/).

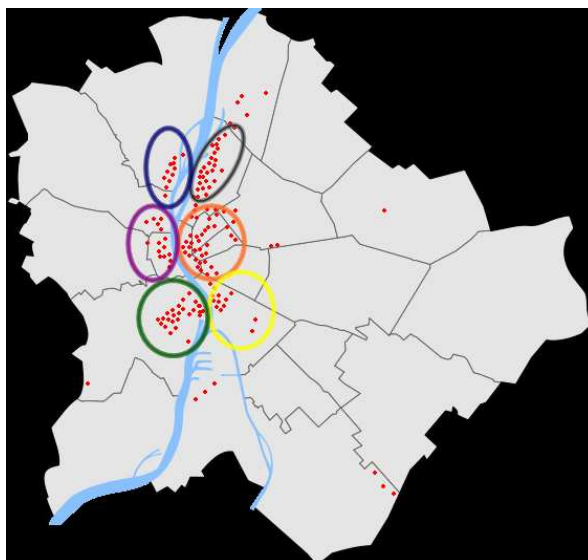
4.7. A BUDAPESTI IRODAPIAC

A budapesti irodapiac elemzését megelőzően egy primer adatgyűjtést végeztem el, mely során igyekeztem az egyes irodaházakat összegyűjteni egy saját adatbázisba (I. melléklet), amely később az elemzésem alapjául szolgált. Az adatgyűjtés során rögzítettem az irodaház nevét, a teljes összterületét, a jelenleg aktuálisan nyilvántartott kiadható területét, illetve a minőségi jellemzői alapján besorolt kategóriáját, illetve a bérleti díjakat, melyeket forintban rögzítettem. Továbbá (amint azt majd ábrámon szemléltetem) igyekeztem térben is elhelyezni az irodaházakat, hiszen az ingatlanpiacnak fontos velejárója a földrajzi elhelyezkedés. A budapesti irodapiac vizsgálatakor a Budapest Research Forum negyedévente megjelenő hiteles elemzésének adatait használtam fel. A BRF egy 8 tagból álló, a hazai ingatlanszakma legjelentősebb képviselőit tömörítő szakmai szervezet. A negyedéves jelentésükben beszámolnak az új átadásokról, kihasználtságról, és az adott időszakot jellemző trendekről. A 15. ábrán az általam gyűjtött irodák területi elhelyezkedése látható, illetve a csoportosításuk területi elv szerint a 16. ábrán.



15. ábra: Budapest irodaházainak elhelyezkedése

Forrás: Saját szerkesztés, 2013



16. ábra: Budapest irodaházainak csoportosítása

Forrás: Saját szerkesztés, 2013

A csoportosítás alapján 6 különböző kategóriát hoztam létre (16. ábra) (ez részben a BRF elemzésekben is megtalálható kategorizálás nyomvonalán halad).

7. táblázat: A budapesti iroda alpiacok jellemzői

	Átlagos ár (Ft/m ² /hó)	Jellemző kategória	Kihasználtság [%]
Ferencváros	2500	B	44
Óbuda	3300	B	51
Újbuda	2900	B	72
Észak-Buda	3500	A	71
Belváros	3700	A	83
Váci út	3500	A	75

Forrás: Saját szerkesztés, saját adatgyűjtés alapján (I. melléklet)

Megvizsgálva az irodapiacot egyértelmű a Belváros kitüntetett szerepe, hiszen ez a főváros központja, minden nagyobb presztízzsel bíró vállalat igyekszik képviseltetni magát ezen a területen. Nagyobb súlyban jelennek meg az „A” kategóriájú irodaházak, a kihasználtságuk pedig a legmagasabb. A kisebb presztízsű alpiacokon látható, hogy a kihasználtság jóval kisebb, néhol az 50%-ot sem éri el. Figyelve az irodapiaci jelentéseket, és híreket, amik a válság óta folyamatosan egy irányba mutatnak: a piac befagyni látszik, nincsenek új bérlők, se új átadások.

Rengeteg vállalkozás küzd a magas bérleti díjak fizetésének problémájával. Kézenfekvő tanács lehetne, hogy esetleg az „A” kategóriás irodabérletet B kategóriássá cserélje a szervezet, azonban e mögött nagyon komoly pszichés ellenérzés van. Ugyanis a magas

nívójú iroda feladása az üzletfelek előtt gyengeséget mutathat, ami versenyhátrányt eredményezhet a későbbiekben, ebből is leszűrhető, hogy az iroda nem egyszerűen a munkavégzés helye, hanem egy bizonyos státusz-szimbólum is. Ha ehhez még hozzávesszük, hogy az esetleges költözés költsége szintén egy olyan kiadás, ami ellent mond a váltásnak, akkor belátható más lehetőség után kell nézni. Nehezíti a döntést, hogy a szerződéseket 5-10 évre szokták kötni az irodapiacon, így egy cég vezetőjének hosszú távú döntést kell hoznia az iroda kiválasztásakor.

Véleményem szerint a megoldás csak a bérbeadók és a bérlők kompromisszumán múlik, közös konszenzusos döntés szükséges ahhoz, hogy a jelenleg pangó irodapiac felendülhessen. Egyik oldalról megvizsgálva a bérlők részéről jogos elvárás lenne, hogy a mai gyorsan változó gazdasági környezetben rugalmas bérleti feltételekkel vehessék igénybe az irodákat, míg a másik oldalról a bérbeadóknál fontos szempont kellene, hogy legyen az irodaterület feltöltöttsége. Nagyon sok esetben az irodaházakat jelzálog-hitel nyomja, így pedig a kihasználatlanság olyan bevételkiesést generálhat, amit nem engedhet meg magának a bérbeadó. Visszakanyarodva a DiPasquale–Wheaton modell záró mondatához, a modell kiemelte a beépítetlen (esetünkben kihasználatlan) területek jelentőségét, példánkon keresztül a bérlőknek érdemes lenne a kevésbé kihasznált irodaházak felé fordulni, hiszen az alkupozíciójuk jelentősen megnőhetne az alacsony kereslet miatt.

4.8. A BUDAPESTI ÜZLETHELYISÉG PIAC

A kereskedelmi piac színtere az üzlethelyiségek piaca. Budapesten kétfelé bonthatjuk az üzlethelyiségeket, egyrészt a 90-es évektől megjelenő bevásárlóközpontokra, másrészt az utcai frontra nyíló üzlethelyiségekre. Az újabban megjelenő legnépszerűbb kereskedelmi egység a „strip mall” típusú, ezekben különféle üzletek különálló épületekben vannak, mégis egy komplexumhoz tartoznak. A bérleti díjak a bevásárlóközpontokban átlagosan 30-50 euró, míg a legnépszerűbb belvárosi üzletsorokon 80–100 euró között mozognak. Budapestnek kitüntetett szerepe van Magyarországon a kereskedelmi ingatlanpiacon, hiszen a főváros forgalma sokkal nagyobb, mint bármelyik másik hazai városban elérhető maximum. A kereskedelmi ingatlanpiacot főleg a helyi lakosság (természetesen bizonyos esetekben lehet kalkulálni turisztikai bevétellel is) vásárlóereje határozza meg. Márpedig ezen tényező romlása nagyon erős hatást váltott ki a kereskedelmi ingatlanpiacra is.

A területigények a válság óta csökkentek, illetve a bérleti díjak megállapítása jóval rugalmasabb, mint a válság kezdeti időszakában. A bérbeadók részéről a legfontosabb el-

várás a bérlő megbízhatósága és fizetőképessége, a piacon nagy a cserélődési ráta. Egyre inkább jellemzőbb, hogy a bevásárlóközpontok, illetve a belvárosi üzletek forgalma a válságtól függetlenül csökken. Az okok az erős versenyre vezethetőek vissza, illetve nagy szerepe van az úgynevezett e-kereskedelemnek, ez a fajta online forradalom rengeteg potenciális vevőt csábított el az üzlethelyiségektől. Alaptézis manapság az értékesítésben, hogy a több csatornás értékesítést alkalmazó vállalkozások hatékonyabban működést érhetnek el.

Az úgynevezett e-kereskedelem az árucikkek elektronikus úton való eladása, vásárlása, cseréje. Az információs társadalom fejlődésével válik lehetővé az online értékesítés egyre nagyobb bővülése, és megbízhatóságának javítása. Az e-business egyik fő fajtája a B2C, azaz a kiskereskedelmi értékesítés, ez főként a kis összegű, de nagy mennyiségben eladott árukra jellemző. A másik fajtája a B2B, ez a vállalkozási kereskedelem, továbbá megkülönböztethetünk C2C-t is, ami két természetes személy közti kereskedést foglalja magába. Az online vásárlásnak számos előnye van. Első helyen természetesen a kényelmet kell megemlíteni, hiszen nincs nyitva tartás, a vásárlónak el sem kell hagynia otthonát a termék megigényléséhez. Némileg meglepő, de a másik fő előnye az ár. Az online webáruház fenntartása jóval olcsóbb, mint a hagyományos üzleté, és ez a termékek áraiban is megmutatkozhat. A hátrányok közt a nagyon magas biztonsági követelményeket lehet megemlíteni, illetve a folyamatos karbantartási kötelezettséget.

Nyitott szemmel járva az ember láthatja, hogy manapság az embereknek egyre kevesebb idejük jut a klasszikus értelemben vett vásárlásra. A felgyorsult világ következményeként megjelenő internet számtalan területen kínál egyszerű, gyors megoldásokat a hétköznapi feladataink megoldására. Ebbe beletartozik a vásárlás is. Véleményem szerint hosszú távon a piac fellendítése nem ingatlannal kapcsolatos módon lehetséges, hanem a világháló segítségével. Amennyiben vállalatgazdasági szemlélettel állunk a kérdéshez, akkor látható, hogy a most bérleti díjat fizető cégek elsőszámú célja a mai gazdasági helyzetben a túlélés, és ehhez a bevételek maximalizálása mellett, a kiadások minimalizálására kell törekedni. Meglátásom szerint a következő években nagymértékben fog tovább nőni az e-business által generált forgalom és a kisebb cégek számára létfontosságú lesz, hogy kialakítsák a maguk e-kereskedelmi felületüket. A nagyobb, nemzetközi cégek esetében más a helyzet. Természetesen náluk is fontos a webes felület, de az ő esetükben presztízs kérdés egy, vagy több fenntartott üzlethelyiség a város szívében.

5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Kutatásomban arra kerestem a választ, hogy a 2008-as gazdasági válság milyen változásokat hozott a budapesti ingatlanpiacon és leszűkítve egy adott piaci szereplőre a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft.-re. Hipotézisemben célul tűztam ki, hogy a megismert hatások figyelembevételével, és a cég környezetének megismerésével összhangban egy olyan lehetséges intézkedést javasoljak, ami segíthet a vállalatnak, és megoldás az azonosított problémákra.

A vállalat feltérképezését követően megállapítottam a cég erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit és fenyegetettségeit. Ez alapján első körben megvizsgáltam, mely erősségek teszik lehetővé a környezeti lehetőségek kihasználását. Ez alapján úgy vélem, hogy a cég több mint 15 éves szakmai tapasztalata, és jó hírneve a szakmában megfelelő kiindulási alap, hogy új piacokra betörve tovább növelje albetéteinek a számát, és Budapest fejlődő térségeiben újabb megbízásokat kössön ügyfeleivel. A második összevetésben megvizsgáltam melyek azok az erős pontok, amik lehetővé teszik a fenyegetettségek elkerülését, illetve a gyenge pontok kiküszöbölését. Úgy vélem, hogy a cég jó kapcsolatai a megbízókkal, ami az éveken át tartó lelkiismeretes munka eredménye, akár predesztinálhatja arra a vállalkozást, hogy a korlátozott információs adatbázisát fejlessze, és akár létrehozson egy friss, naprakész adatbázist az általa kezelt társasházak kihasználtságáról, figyelembe véve az összes olyan tényezőt ami a tevékenység elvégzése szempontjából lényeges, és befolyással van a működésre. Illetve a piaci telítődést ellensúlyozhatja a jó piaci részarány, melynek kihasználásával versenyelőnybe kerülhet a cég a kisebb ingatlankezelőkkel szemben. A harmadik összevetésben megvizsgáltam, hogy egyes gyengeségeket hogyan befolyásolnak a környezeti lehetőségek. Így megállapítható, hogy a más részpiacba való betörés lehetősége ellensúlyozza a szűk tevékenységi profilt, és így bővíthető a cég tevékenységi köre. Továbbá, ha a cég kihasználja a fejlődő térségek nyújtotta lehetőséget, és újépítésű házakra köt szerződést, akkor az eddigi gyengeséggént feltüntetett rossz állag is ellensúlyozhatóvá válik bizonyos mértékig. Ugyanakkor ez visszafelé is elsülhet, azaz, ha a cég nem változtat a szűk keresztmetszetű tevékenységi körén, akkor nem fog tudni betörni az említett új piaci szegmensekbe.

A PEST elemzés során a politikai, gazdasági, társadalmi, és technológiai dimenziók közül megállapítottam, hogy a céget legjobban a technológiai részben tapasztalt hatások

befolyásolják, így az ország tartósan negatív energiamérlege (és az ezen keresztül növekvő közüzemi díjak), illetve a lakásállomány színvonalának alacsony mivolta.

Ezt a két elemzést kiegészítettem a kérdőívezés módszerével, amellyel a célom az volt, hogy egy véletlen minta alapján alátámaszthatóak-e a SWOT, -és PEST analízis során felvetett megállapításokat. A válaszok kiértékelése után kiderült a minta alapján elmondható, hogy komoly probléma a túl magas fenntartási költségek, a korszerűtlen lakóingatlanok, illetve a túl magas hitelek aránya.

Ezen módszereket összevetve arra a megállapításra jutottam, hogy olyan stratégiát kell alkalmaznia a cégnek, amivel a versenytársainál hatékonyabban igyekszik a fogyasztók igényeihez alkalmazkodni, ezt hívjuk koncentráló stratégiának. Ezt követve véleményem szerint fel kell ismerni azt az egyértelmű igényt, hogy a társasházi megbízók egyik legfőbb problémája az energiaárak, illetve a hitelek miatti fizetőképesség romlása. A szervezet oldaláról nézve a hitelekkel kapcsolatban korlátozott a lehetőségek köre, azonban az energiaárak csökkentésére megoldás lenne az ingatlanok korszerűsítése, például az általam felvetett passzívház technológia alkalmazásával. Ezzel összefüggésben az általam bemutatott lakáspiaci trendeket látva a budapesti piacon elengedhetetlenek az olyan fejlesztések, amelyek költségmegtakarítást generálnak hosszú távon, hiszen pang a piac, és egyenlőre pozitív jelek sem látszódnak.

Ami az irodapiacot jelenti, összegyűjtöttem a fő indikátorokból álló adatbázisomat, ami alapján a térképen szépen kirajzolódott, hogy a budapesti irodapiac a belvárosi üzleti negyed felé koncentrálódik, és kihasználtsága igen hiányosnak mondható, a maga 25%-os értékével. Javaslatom a két szerződő fél rugalmasabb szerződési feltételein alapszik, illetve a DiPasquale–Wheaton modell alapján a ki nem használt területek fejlesztésén.

Az üzlethelyiség piacán a megtett javaslatom az e-kereskedelem bevezetése volt, hiszen ezzel érhető el gazdaságilag a legnagyobb fejlődés manapság, és minden bérlőnek át kell gondolnia, hogy megéri-e számára az adott fenntartott üzlethelyiség.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

A 2008-as gazdasági válság jelentős változásokat hozott az ingatlanszektorban. Tapasztalataim szerint a feldolgozott kutatási terület igencsak speciális jellegű, ugyanis az ingatlanpiac más szektorokhoz képest különleges tulajdonságokkal és kölcsönhatásokkal rendelkezik, így gazdasági elemzése is sok háttérmunkát igényelt. Továbbá a hazai tudományos életben más területekhez képest ritkábban kerül terítékre az ingatlanpiac vizsgálata, így kutatásommal ezt kívánom áthidalni. A szakirodalom feldolgozása során kitértem az ingatlanok alapjára, a földre. Egy kitekintés által bemutattam a hazai ingatlanpiac történetét, ami szükséges volt, hogy képet lehessen alkotni a szektor hazai jellemzőiről, és a térség sajátos trendjeiről. Bemutattam az ingatlanpiac legfontosabb részeit, kiemelve a lakás-, iroda-, és üzlethelyiség piacot. Ez a későbbi elemzésem nyomvonala miatt volt jelentős, hiszen ezen 3 részpiacot vizsgáltam a válság hatására. Következő részben ismertettem a fő ingatlanértékelési módszereket, amelyek azért szükségesek, mert számtalan ponton kapcsolódnak mögöttes tartalomként munkámhoz, így például a budapesti lakáspiacon tapasztalt árváltozásokhoz. Kitértem az ingatlanpiac általános kereslet-kínálati görbéjére, melyen keresztül kifejtettem mi a különbség, illetve mi a hasonlóság az ingatlan és más piaci jószágok között közgazdaságilag, és ez hogyan hat a piaci egyensúlyra. Összefoglaltam a 2008-as gazdasági válságot, bemutattam a válság ingatlanpiacra gyakorolt hatását, mind egyetemes, mind hazai viszonylatban. A témában való elmélyülés közben egy külföldi szakirodalomban figyeltem fel DiPasquale–Wheaton ingatlanpiaci modelljére, mely érdemtelenül nem került be a hazai tudományos életbe, ezért ennek bemutatását szintén célul tűztem ki. Ezt két lépcsőben, egyrészt egy statikus állapotban, másrészt pedig egy dinamikus állapotban tettem meg, kiemelve az egyes negyedek egymásra hatását. Az általam vizsgált vállalat bemutatása is ezen fejezetben történt meg, amiben nagy segítséget nyújtottak a vállalat vezetőivel készített interjúk.

A vizsgálódásom során két nyomvonalon indultam el, és ezeket összekapcsolva vontam le következtetéseimet. Egyrészt az említett piaci szereplő bemutatása után elvégeztem a cég értékelését. A vállalatértékeléshez olyan módszereket alkalmaztam, mint a SWOT-, és PEST analízis, továbbá kérdőívezéssel mértem fel a cég megbízóinak fő ismérveit. Másrészt, hogy nagyobb rálátást biztosítsak a kutatási területre, és ne szűküljön be a vizsgálatom egy szereplőre, elemzés alá vontam az általam három legfontosabbnak tartott részpiacot: a lakáspiacot, az irodapiacot és az üzlethelyiségek piacát. Munkámat széleskö-

rú primer adatgyűjtéssel alapoztam meg, az elemzéshez pedig statisztikai módszereket alkalmaztam.

A SWOT elemzés általános bemutatása mellett a külön az általam vizsgált cégre vonatkozóan megállapítottam a szervezet erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit, és fenyegetettségeit. Mivel ez a módszer önmagában nem elegendő a vállalat vizsgálatához, és a jövőbeli stratégia megállapításához, ezért kiegészítettem egy makrokörnyezeti PEST elemzéssel, ahol megvizsgáltam a hazai politikai, gazdasági, társadalmi, és technológiai környezeti feltételeket. Továbbá egy kérdőív során tömbösített kérdéssorral külső szemmel felmértem a szervezet megbízóinak jellemzőit, főként az elemzésemhez kapcsolódó témakörökben.

Munkám során a budapesti ingatlanpiac részterületeit vizsgáltam. A bevezetésben megtejt hipotézisem eredményeként megállapítottam, hogy a budapesti lakáspiac pontosan miként is alakult át a 2008-as gazdasági válság hatására, és a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. esetében a szervezet jellemzőinek figyelembevételével.

Úgy vélem kutatásom során sikerült elvégezni azokat a feladatokat, amik választ adtak a kitűzött hipotézisekre, és ezen eredmények hasznosíthatóak a gazdasági életben is. Üzletviteli menedzser szakirányom miatt az egyik legfontosabb feladatom a vállalat alapos megismerése volt, és mellette igyekeztem hű maradni a menedzsment szó jelentéséhez. Tanulmányaim során megtanultam, hogy a menedzsment nem egyszerűen egy szervezet vezetését jelenti, annál tágabb fogalomként magában foglalja a tervezési, szervezési, döntési, ellenőrzési funkciót is. Ehhez tartva magam a lehető legteljesebb módon álltam a vizsgálathoz, és átfogó munkát végeztem el az általam preferált ingatlanpiacról.

7. IRODALOMJEGYZÉK

Szakirodalom

- Bachner J.P. (1991): *The Guide to Practical Property Management*. McGraw–Hill, H.n., 272 p.
- Bor A. (1992): *A budapesti ingatlanpiac elemzése*. Budapest Fővárosi Önkormányzat Főpolgármesteri Hivatal, Budapest, 73 p.
- Chikán A. (2005): *Vállalatgazdaságtan*. Aula Kiadó, Budapest, pp. 497–499
- Czeplédi László (2011): *Minőségmenedzsment*. Eszterházy Károly Főiskola, Eger, 127 p.
tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop425/0005_42_minosegmenedzsment_scom_03/335_a_pest_pgitt_analzis.html , 26 p.(letöltve: 2013.09.22)
- Dömsödi J. –Mizseiné Nyiri J. – Verőné Wojtaszek M. (1999): *Földminősítés és értékelés – Ingatlan értékebecslés*. Kézirat (Ingatlankataszteri Továbbképzés) SE FFFK , Székesfehérvár, 102 p.
- DiPasquale D. – Wheaton W. C. (1996): *Urban Economics and Real Estate Markets*. Prentice Hall, H.n. 373 p.
- Edström J. –Johnson O. (2010): *Macroeconomic Overview and the Correlations between selected real Estate markets*. KTH, Stockholm, 2010.
http://www.kth.se/polopoly_fs/1.127745!/Menu/general/column-content/attachment/17.pdf (letöltve: 2013.06.08.)
- Eurostat (2013): *Employment statistics*. Eurostat, Luxembourg.
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics
- Farkasné Fekete M. –Molnár J. (2006): *Mikroökonómia*. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 320 p.
- Hidasi G. – Horváth Gy. – Bedő K. – Kőszegi G. (2010): *Az ingatlanjog nagy kézikönyve*. Complex, Budapest, 1390 p.
- KSH (2013): *Bruttó hazai termék negyedéves bontásban*. KSH, Budapest.
http://www.ksh.hu/brutto_hazai_termek_gdp (letöltve: 2013. 09. 01.)
- KSH (2013): *Lakás- és üdülőépítés Magyarországon*. KSH, Budapest.
http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/h_zrs001.html (letöltve: 2013. 09. 01.)
- KSH (2013): *Magyarország energiamérlege 1990 óta*. KSH, Budapest.
http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qe001.html (letöltve: 2013. 09. 01.)

- Lichtenberger E. –Cséfalvay Z. –M. Paal-Dr. Csanádi G. –Keresztesi Z. (1995): *Várospusztulás és felújítás Budapesten*. Magyar Trendkutató Központ, Budapest, 216 p.
- Porter M. E. (2006): *Versenysstratégia*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 384 p.
- Rostás Z. (2010): *Fejezetek az építésgazdaságtanból*. BME, Budapest, 10 p.
- Soós J. és szerzői kollektívája (2002): *Ingatlangazdaságtan*. KJK-Kerszöv, Budapest, 583 p.
- Soros Gy. (2008): *A 2008-as hitelválság és következményei*. 14. Scolar Kiadó, Budapest, 208 p.
- Statisztikai tükör (2013): *Lakáspiaci árak, lakásárindex*. KSH, Budapest, 3 p.
<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/lakaspiacar/lakaspiacar123.pdf>
- Szűcs I. (2004): *Alkalmazott statisztika*. Agroinform Kiadó és Nyomda Kft., Budapest, 496 p.
- Todorovic B. (2009): *Energy and Buildings*. Elsevier, H.n., 150 p.
- Tóth K. (É.n.): *Lakáspiaci változások Magyarországon és Budapesten*. I.n., K.n.
http://www.ingatlan-online.com/toth_krisztina.pdf

Egyéb dokumentum

Vörös Könyv. RICS, 2012-es kiadvány

http://www.trigoncapital.com/upload/RICS_Red_Book_2012_-_Global_and_UK_edition.pdf (letöltve: 2013. 07. 26.)

OTP Lakóingatlan Értéktérkép. 2013/1, OTP Jelzálogbank.

https://www.otpbank.hu/OTP_JZB/file/Ertekerkep_lakoingatlan_2013.pdf (letöltve: 2013. 09. 01.)

Duna House országos tanúsító hálózat

Az ingatlanértékesítésből és a vagyoni értékű jog átruházásából származó jövedelmek 2013. évre vonatkozó adókötelezettségének alapvető szabályai

nav.gov.hu/data/cms278813/09_IF_Ingatlan_erteakesites_2013.pdf, 33. o. (letöltve: 2013.08.22)

Internetes források

Az irodapiaci kategorizálás alapelvei

<http://www.iroda.hu/iroda-kisokos/?id=22> (letöltve: 2013. 08. 13.)

A Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. bemutatkozása

<http://zz.hu/?content=bemutatkozas> (letöltve: 2013. 09. 02.)

Az albetét fogalmi magyarázata

http://www.ingatlanszotar.hu/szotar/Albetet_vagy_tarsashazi_kulonlap.html (letöltve: 2013. 06. 22.)

Passzívház Uniós-Pályázat

<http://www.teglapalyazat.com/> (letöltve: 2013.09.08)

8. MELLÉKLETEK

I. melléklet

Név	Méret (m2)	Kiadó (m2)	Bérelti díj (Ft/m2/hó)	Kategória
206 Center	9672	2749	2200	B
13. ker Váci u. 95.	2872	700	2400	A és B
206 Center	14000	4000	2300	B+
Ady 32	800	800	2000	B
Ady Center	900	179	3000	B
Airport City Logisztikai Park	4000	1300	3000	A
Alfa Airport Logistic	12414	4930	1000	B
Alfa Bártfai Office	4662	381	2600	B
Alfa Csányi Office	2680	1724	1800	A
Alfa Csepel Office	6685	1132	1200	B
Alfa Kassák Office	1658	200	1400	B
Alfa Kőérberki Office	13775	4097	1200	B
Alfa Vahot Office	2798	860	1400	B
Alfa Victor Hugo Office	7200	1050	1400	B
Álomsziget	6200	3348	1800	B
Amfi Center	1834	1407	2500	A
Andrássy 12 (Krausz Palota)	5638	1277	3400	A
Andrássy 70	3155	1599	3600	A
Angyal Irodaház	7130	1034	2400	B
Angyalföldi Irodaház	3552	2796	1800	B
Andrássy Palace	8642	1623	3900	A
Antenna Hungaria	2400	2400	1500	B
Appenin– Gellérthegy	2600	1777	3100	A
Appenin– Mérleg utca 4.	3720	250	3000	A
Aquincum Budapest Irodaház	2200	1305	3000	A
Aquincum Park Irodaház	1984	506	3000	A
Arcadia Irodaház	9300	722	2100	B
Aréna Corner Irodaház	29274	8127	3900	A
AREX fm	4500	3500	2500	B
Árpád Center	5072	2518	3000	B
Árpád Point Irodaház	2840	1405	2400	A
Atrinoa Irodaház	10442	1400	4200	A
Átrium Park	31200	5780	3900	A
Ausztria Ház	3362	1061	2700	B
B60 Irodaház	4630	800	2600	B
BAH Center	3159	548	3600	A
Bajáki Irodaház	4284	1697	800	B
Bajcsy Irodaház	6024	110	2100	B
Bajnok Center	3500	28	2400	B
Balusztrád Irodaház	6400	2750	2400	B
Bank Center	8575	4467	6000	A
Banktech Center	2000	0	2500	B+
Baross Komplex Irodaház	5817	2850	2000	B
Bartók Ház	17728	361	3600	A

Bartók Udvar	6000	0	3100	A
Bartók Udvar 2	1400	120	2400	B
Bartók Udvar 4	2650	936	2400	B
BC 140	16000	12365	3000	A
BC 209	2350	1157	2300	A
BC 22	3654	263	3000	B
BC 30	12410	3730	3000	A
BC 91	6500	2876	2700	A
BC 99	19950	1718	2700	A
Bécsinvestor Irodaház	659	230	2400	B
Belle Epoque Irodaház	1100	160	3300	B
Benczúr 41 Irodaház	2655	1463	2400	A
Benczúr 47 Irodaház	3600	3300	2700	A
BFI Irodaház	7518	3147	2400	B
Big Ben Irodaház	256	256	2400	B
Bihari Irodaház	5657	5657	1500	B
BJ48 Irodaház	2534	1550	2400	B
Blue Cube Irodaház	9587	3590	3000	A
BP. I. ker. Zsolt utca 9.	250	250	3000	B
Bocskai úti Irodaház	8150	1227	2400	B
Baross Center	1014	1014	1000	B
BSR-Center	26000	3655	3000	A
Buda Business Center	6417	2500	3000	B
Buda Center	54550	44075	2400	A
Buda Plaza Irodaház	2695	842	3000	B
BudaWest	27500	890	3600	A
Büro Center West	4670	1610	3300	B
Capital Square	32500	8484	3600	A
Castrum Ház	2600	1628	3300	A
Central Business Center	8749	4865	3300	A
City Center	8178	2727	3400	A
City Corner	5100	2040	1500	B
City Gate Irodaház	25587	713	3600	A
Corvin Ház	2000	1300	3000	B
Corvin ONE	20000	1200	3600	A
Corvin Towers	24000	7100	3900	A
Csalogány Ház	4880	680	3000	B
D2 Irodaház	1958	0	2700	A
Danubius Ház	14715	750	3000	B
D.A.S. Irodaház	20000	340	3600	A
DBH Serviced Office	1200	990	2400	A
DC Offices	6182	2993	3300	A
Déli Point	6266	2250	2700	B
Dévai Irodaház	9665	2952	3000	B
DIMO Irodaház	3000	395	2700	B
Dobos Ház	3796	0	1800	B
Dorottya Udvar	26697	6416	3000	A
Dózsa 144	4684	2900	2400	B

Duna Bellview	2361	859	3000	B
Duna Tower Irodaház	29700	8000	4500	A
Dunaház	6000	630	2400	B
Dürer Tower	5500	4500	1800	A
E-Factory Irodaház	2500	200	2700	A
East West Business Center	23000	4721	3300	A
Eiffel Tér Irodaház	23586	447	6000	A
Eleven Business Center	5000	1900	2700	A
Embankment 3 Irodaház	3940	3940	2400	A
Emke Building	12500	7800	2700	A
Fehérvári úti Irodaház	10500	3346	2400	B
First Site Irodaház	3638	3638	3600	B
FirstClients Allee Corner	1500	1500	2400	B
FirstClients Capital Square	1850	1850	2500	B
Flórián Udvar	10310	1574	3000	A
Focus Point Irodaház	7200	1650	3000	B
Fogarasi Business Center	2734	2734	1800	B
Frangepán19 Irodaház	3010	911	1800	B
Gamma Irodaház	5800	1230	2400	A
Ganz Danubius Irodaház	4400	1000	2500	B
Garay Üzletközpont	6900	1500	7000	A
Gateway Irodaház	36300	5275	3600	A
Globe 13 Office Building	15340	1600	3300	A
Globe 3 Irodaház	5575	1335	2900	A
Golipark	11000	1700	1800	B
Gold Irodaház	1600	121	2400	B
Green Corner	2181	1098	2400	A
Green House	17800	16800	2400	A
Greepoint 7	14870	2700	3300	A
Griff Irodaház	3780	1386	1500	A
GTC Renaissance Plaza	22728	22728	4500	A
Gyáli út 3/B Irodaház	8000	1600	1800	B
Haller Gardens	32000	16322	3600	A
Hattyú Ház	8600	95	4500	A
Hermina Business Towers	16500	1046	3000	A
Hungária Irodaház	4500	272	2400	B
Hungária Malom Udvar	13000	500	2400	A
Ikarus Ipari Park	12000	7000	1400	B
Infopark A épület	13567	3892	3400	A
Infopark B épület	8589	226	3400	A
Infopark E épület	17143	2879	3400	A
Infopark I épület	8361	3087	3000	A
IP West	30000	3063	3000	A
Irene Irodaház	2600	416	3000	B
I.S.I.B.M	3500	3150	3000	B
IQ Offices	2353	2150	3600	A
József Nádor Irodaház	3030	850	3600	A
K6 Irodaház	1468	1327	2400	B

Kálvin Tower	3793	318	3900	A
Kelen Irodaház	4030	470	2500	B
KÉSZ Mester Irodaház	4410	562	2700	B
Kinizsi Irodaház	11082	1114	3000	A
Kiscelli Irodaház	4200	680	2400	B
Király 16. Irodaház	6386	1530	2400	B
KH Irodatorony	50884	0	2800	A
Krisztina Palace	18000	10988	3600	B
KÖKI Terminál Irodaépület	6325	3000	3200	A
Laki Irodaház	1600	600	3000	A
Laki Kereskedelmi Központ	6500	541	3300	A
Laktanya utcai Irodaház	1608	273	2700	B
Laurus Irodaház	13962	9908	3000	A
Liget Center	10896	2219	3600	B
Ligetváros Irodaközpont	6300	563	3000	A
Litliner Irodaház	5500	2000	1800	B
Lomb Business Center	15733	0	2400	B
M3 Business Center A	9572	7898	2400	A
M3 Business Center B	8418	6144	2400	A
Madách Irodaház	3244	2751	2100	B
Madách Trade Center	12000	919	3000	B
Madarász Irodapark	34000	14500	3300	A
Margit krt. 43–45 Irodaház	4300	1575	2200	B
Margit Palace	17227	2290	3300	A
Margitsziget Grand Hotel	1700	600	3000	B
Máriássy Ház Modern	5731	768	2400	B
Máriássy utcai Irodák	1100	510	2400	B
Mark Center	5600	418	3000	B
Maros utca Business Center	6422	919	3300	B
Material Office Center	5700	2700	3600	A
MBC Business Center	4967	717	3000	B
Medimpex Irodaház	3305	1290	3600	A
Millenáris Classic Irodaház	7666	43	4500	A
Millenium Gate	24000	24000	3900	A
Millenium Center	3262	1437	3700	A
Millenium Tower I.	17700	3122	4200	A
Millenium Tower II.	18325	8256	3900	A
Millenium Tower III.	20571	2000	3900	A
Módusz Irodaház	5500	1129	2400	B
MOFÉM Teka	2700	1272	3600	A
Mögürt Irodaház	6540	507	2400	B
MOHA Ház	2200	480	3000	B
MOM Park Irodák	18600	5650	3600	A
MOM Park Towers	13454	2282	4500	A
MONTEVIDEO 5–7	12664	4957	3300	A
Montevideo Office Park	10800	3298	2400	B
Moon Street 17 Office Center	1700	700	2700	B
Mozsár Trade Center	2715	42	3000	B

Multi Plaza	8549	1689	3000	B
N97 Office Center	3610	1700	2700	B
Nagydiófa Irodaház	1504	1000	3300	B
Népliget Center	26000	9800	3000	B
Népszabadság Irodaház	4674	3308	1500	B
NewAge Center	12850	12850	2400	B
North Point Center	4395	2057	1500	B
NSJ Irodaház	1077	1077	2700	B
Óbuda Business Center	1200	1200	2700	B
Óbuda Gate Irodaház	13942	3779	3600	A
Office Campus	8147	4915	3000	B
Office Garden I	15022	4031	3600	A
Oktogon Ház	7280	2514	3000	B
Optima A Irodaház	5460	1822	3000	B
Orco Business Park	17200	5280	2400	B
OTC Irodaház	15180	4700	3000	B
Pacsirtamező Complex	4598	800	1500	B
Palazzo Dorottya	2000	2000	6000	A
Pálvölgyi Irodavillák	1337	495	4500	A
Pálya 4/6 Irodaház	2528	1104	3000	B
Pálya Center Irodaház	1980	737	3000	B
Pannonia Center	3000	0	3000	B
Panorámaház	3300	2469	2400	B
Paris Department Store	3894	920	3900	A
Park Atrium	26000	362	3900	A
Parkway Irodaház	27632	1549	3600	A
Pasarét Irodaház	5500	5500	3300	A
Pasaréti Irodaház	650	92	3000	B
Páva Point Irodaház	5500	208	1800	B
Pest Center Irodaház	4245	0	2400	B
Petneházy Irodaház	8200	1572	2500	B
PH Iroda	578	578	3000	B
Podmaniczky 65	1481	1481	2000	B
PoliHáz	1790	80	3000	B
Pongrácz Iroda	1028	310	900	B
PP Center	10000	1500	2400	B
P+P Kereskedőház	11620	880	1800	B
Promenade Gardens	25000	25000	2400	B
R70 Business Center	1500	1500	1800	B
R70 Office Complex	18755	4995	3300	A
Ráday Irodaház	3878	1211	2800	B
Rákóczi Center	2000	775	3000	B
Ravak Business Center	7910	962	3000	B
REGUS- Bank Center	1100	200	2400	B
REGUS- Emke Building	1300	100	2400	B
REGUS- Kálmán Center	3183	500	2400	B
REGUS Óbuda Gate	1350	150	2400	B
Reno Udvar	18000	1165	1600	B

Residence Irodaház	18400	9000	3300	B
Residenz Tölgyfa Irodaház	1476	237	3000	B
River Estates	19487	5786	3300	A
RiverLoft Irodaház	5700	3287	2400	B
RiverPark Irodaház	9865	3541	3600	A
Roosevelt 7/8 Irodaház	29000	2166	6000	A
Rózsaházak A+B	7754	376	3000	B
Rubin Business Center	6009	1494	3000	B
S-Matte Irodaház	3027	1600	2400	B
Sas Center	5002	800	3000	B
Science Park	29062	2000	4500	A
South Buda Business Park	24500	3937	3000	B
StefániaPark Irodaház	5354	283	3900	A
Stern Palota	3600	400	3000	B
Studium Irodaház	12000	2060	3000	B
Süba Trade Center	6280	1600	3900	A
SZÁMALK Irodaház	9000	0	3300	A
Szent László téri Szolg.	8080	917	1000	B
Szentkirályi Irodaház	3549	1198	1800	B
Szépvölgyi Business Park	9300	940	3600	A
Szépvölgyi Irodapark	50000	3471	3300	A
Szépvölgyi út 22. Irodaház	4478	3994	3600	A
Szerémi Business Park	2300	1037	2400	B
Szervita téri Irodaház	5662	4662	3300	A
Tölgyfa Irodaház	2200	2200	3000	B
Trendex Center	5601	5601	1200	B
Twin Center	6600	6600	2400	B
Uniqua Plaza	7932	2297	3600	A
Urban Studios Irodaház	5492	2264	2100	B
Váci 188	13291	11714	3000	B
Váci 33	17381	1756	3900	A
Váci 71	3000	1250	1800	B
Váci 110	5157	1568	2700	B
Váci utca Center	9600	3682	3300	A
Vadász u. 12.	2362	229	2500	B
Városmajor Irodaház	4000	2500	2400	B
Vendel Irodaház	3634	490	3300	A
Victor Hugo Irodaház	3040	393	2400	B
Videoton irodaházak	7000	750	2250	B
Víziváros Office Center	13538	4639	3600	A
Volán Irodaház	3015	116	2800	B
Weiner Irodaház	1100	509	2500	B
West End Business Center	28000	1415	3900	A
Westend City Center	16216	1300	3900	A
WestPoint Business Center	3014	1344	3300	A
Xenter 13	7100	2570	3300	A
Yacht Irodaház	1789	1789	2400	B
Ybl Palota	8600	730	3600	A

II. melléklet

Ingatlanpiaci kérdőív

Általános adatok

1, Hány éves Ön?

.....

2, Milyen iskolai végzettséggel rendelkezik? (legmagasabb)

- ☐ 8 általános
- ☐ Középiskola
- ☐ Szakiskola
- ☐ Egyetemi alapképzés (3 év)
- ☐ Egyetemi mesterképzés (5 év)
- ☐ Felsőfokú szakképzés
- ☐ Egyéb

3, Melyik kerületben él Ön?

.....

4, Hány fővel él egy háztartásban?

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ Egyedül élek
- ☐ Több, mint 3 fő

5, Mióta lakik a mostani lakhelyén?

- ☐ Kevesebb, mint 1 éve
- ☐ Több, mint 1 éve, kevesebb, mint 3 éve
- ☐ Több, mint 3 éve, kevesebb, mint 5 éve
- ☐ Több, mint 5 éve

Ingatlanra vonatkozó általános adatok

6, Rendelkezik-e Ön ingatlannal?

- ☐ Igen, saját tulajdon
- ☐ Nem, bérlet
- ☐ Nem, eltartott

7, Lakóingatlanjának (akár tartózkodási hely) alapterülete (négyzetméter)?

.....

8, Milyen a lakóépületének a jellege?

- ☐ Családi ház
- ☐ Sorház
- ☐ Társasház
- ☐ Panel
- ☐ Egyéb

9, Milyen típusú ingatlannal kapcsolatban szerzett tapasztalatot (lakhatás, munka, bérbeadás, bérlés)?

- ☐ Újépítésű lakóingatlan
- ☐ Régi lakóingatlan
- ☐ Kereskedelmi ingatlan
- ☐ Irodaépület, raktár
- ☐ Egyéb

10, Mennyire elégedett az ingatlanjával egy 10-es skálán?

.....

11, Milyen az ingatlanjának az állapota?

- ☐ Újszerű
- ☐ Felújított
- ☐ Közepes állapotú
- ☐ Felújítandó
- ☐ Jó állapotú

12, Szobák száma az ingatlanjában?

- ☐ 2 db szoba
- ☐ 3 db szoba
- ☐ Több, mint 3 db szoba

13, Egy 1–5-ös skálán értékelje a tényezők fontosságát (5-nagyon fontos, 1- nem fontos)?

- | | |
|--|---|
| ☐ Elhelyezkedés | ☐ Ár |
| ☐ Megközelíthetőség | ☐ Zöld környezet |
| ☐ Infrastruktúra | ☐ Műszaki állapot |
| ☐ Lakás mérete | ☐ Ház lakóinak száma |
| ☐ Szobák száma | ☐ Várható értéknövekedés |
| ☐ Elosztás | ☐ Régi vagy új építésű-e |

14, Mennyit költ átlagosan ingatlanjára évente (állagmegóvás, felújítás)?

- ☐ Kevesebb, mint 20.000 Ft
- ☐ 20.000 Ft–100.000 Ft
- ☐ 100.000 Ft–500.000 Ft
- ☐ Több, mint 500.000 Ft

15, Ön szerint mekkora értékű az ingatlan, amiben él (esetleg ha volt értékbecslés, annak az eredménye)?

..... Ft

16, Havonta mekkora az ingatlannal kapcsolatos költségei (közüzemi díjak)?

- ☐ Kevesebb, mint 30.000 Ft
- ☐ 30.000–50.000 Ft
- ☐ 50.000–80.000 Ft
- ☐ Több, mint 80.000 Ft

Ingatlanpiacra vonatkozó kérdések

17, Milyen fórumon szokott ingatlanokat keresni?

- ☐ Internetes hirdetés
- ☐ Újsághirdetés
- ☐ Ismerősökön keresztül
- ☐ Utcai hirdetés
- ☐ Ingatlanközvetítő

18, Melyik ingatlanportálokat, ingatlanközvetítőket ismeri?

.....

19, Próbálja-e lecserélni jelenleg is az ingatlanját?

- ☐ Igen, rendszeresen figyelemmel követem a hirdetéseket
- ☐ Igen, de nem rendszeresen követem figyelemmel a hirdetéseket
- ☐ Nem

20, Legutóbbi ingatlancseréjének időpontja (év)?

.....

21, Legutóbbi ingatlancseréjének oka?

- ☐ Anyagi okok
- ☐ Munkahelyhez való közelebb jutás
- ☐ Lakók számának változása

21, Mi volt a döntő szempont a legutóbbi ingatlanja kiválasztásánál (több válasz is lehetséges)?

.....

.....

.....

Válsággal kapcsolatos kérdések

23, Hogyan érintette a 2008-as gazdasági válság Önt?

- ☐ Érezhetően nehezebb az anyagi helyzet
- ☐ Némileg rosszabb az anyagi helyzet
- ☐ Nincs változás
- ☐ Jobb az anyagi helyzet

24, Mennyire gondolja biztonságosnak ingatlanjának környékét?

- ☐ Nagyon biztonságos
- ☐ Biztonságos
- ☐ Átlagos
- ☐ Átlag alatti
- ☐ Nagyon rossz a közbiztonság

25, Van-e lakásbiztosítása (ha igen, milyen típusú)?

- ☐ Igen,
- ☐ Nincs

26, Rendelkezik-e bármilyen típusú hitellel?

- ☐ Igen, ingatlancélúval (állami vagy piaci kamatozású)
- ☐ Igen, szabad felhasználásúval
- ☐ Igen, lakástakarék-pénztárral
- ☐ Igen, személyi kölcsönrel
- ☐ Igen, folyószámlahitellel
- ☐ Igen, egyéb
- ☐ Nem

27, Amennyiben van devizahitele, alkalmazta (vagy tervezi-e alkalmazni) a következő lehetőségeket?

- ☐ Devizahitel átváltása forintra
- ☐ Árfolyamgát
- ☐ Ingatlan értékesítés
- ☐ Előtörlesztés
- ☐ Devizahitel kiváltás
- ☐ Devizahitel végtörlesztés
- ☐ Egyéb
- ☐ Nem rendelkezem devizahittel

28, Rendelkezik-e lakáscélú megtakarítással?

- ☐ Igen, már a válság előtt is rendelkeztem (2008)
- ☐ Igen, de csak a válság után
- ☐ Nem, de tervezem igénybe venni
- ☐ Nem és nem is tervezem igénybe venni

29, Ha rendelkezik lakáscélú megtakarítással, milyen időtávra vette azt igénybe?

- ☐ Rövid (<49 hónap)
- ☐ Közép (49hónap < >96 hónap)
- ☐ Hosszú (< 96 hónap)

Köszönöm a válaszait!

III. melléklet

A Légkomfort Kft. ügyvezetőjével készült mélyinterjú a passzívház technológiával kapcsolatban

Mikor alapította a céget, és miért ebben a tevékenységi körben indított vállalkozást?

- Nem akartam olyan tevékenységbe kezdeni, amin belül már kialakult, erős piaci verseny van, hiszen manapság nagyon sok cég bele esik abba a hiába, hogy tucattevékenységet kezd el, és az ilyeneknek mindig az a vége, hogy a vállalkozásnak folytonos árháborút kell vívnia a versenytársakkal, nehéz kiemelkedni a sok hasonló profilú cég közül. Viszont egy új paci szegmensben az ember maga diktálhat, van ideje felkészülni.

Mit érdemes tudni a passzívház technológiáról?

- Az energiatakarékos épületekre szokás használni ezt a kifejezést, azt nevezhetjük passzívháznak, ahol a megfelelő hőmérséklet biztosítása megoldható kizárólag a levegő frissen tartásához megmozgatott légtömeg utánfűtésével vagy utánhűtésével, további levegő visszaforgatása nélkül. Ezen épületek kivételes hőszigetelésüknek hála nem igényelnek hagyományos fűtési rendszert sem. A technológia legfőbb előnye a környezettudatosságon kívül, hogy az épület fenntartásához csupán egytizednyi (!!!) energia szükséges, ezzel pedig óriási költségek spórolhatóak meg a felhasználó számára.

Hol tart ma az itthoni megítélése a passzívház technológiának?

- Magyarországon sajnos nem igazán támogatják az ilyesfajta kezdeményezéseket (csak összehasonlításképpen, a szomszédos Ausztriában manapság olcsóbb passzív házat építeni, mint normált, illetve a szociális lakásokat már csak (!) passzívházként lehet megépíteni, ugyanis az a vélekedés, hogy aki házra szorul, annak nyilván a fenntartás is nehézségekbe ütközik), lehetne gyorsabb is az elterjedése, vállalkozásunk is egyenlőre a határon túli projektekkel egészíti ki a munkáját.

Alkalmazható lenne-e a technológia nagyobb léptékben, például társasházak esetén is?

- Úgy vélem igen, jelentős átalakításokra lenne szükség (természetesen nagy befektetéssel rövid távon), de hosszú távon drasztikusan csökkentené az energiafüggőséget.

IV. melléklet

Távhőszolgáltató díjszabása		
Alapdíj	nettó (Ft,-/lm3)	bruttó (Ft,-/lm3)
Fűtés	305	320
Fogyasztás	nettó (Ft,-/GJ)	bruttó (Ft,-/GJ)
Lakossági	3,267	3,430
Távhő áfa kulcsa	5	%

Az épület fűtési költség becslése jelen állapotban

Az épület éves energia fogyasztása	436	MWh/a
	436,400	kWh/a
	1,571	GJ/a
Az épület éves fűtési költsége	5,389,217	Ft,-/év*épület
Az épület légtérfogata	9,244	lm3
Az épület éves fűtési alapdíja	2,960,391	Ft,-/év*épület
Az épület teljes, éves fűtési költsége	8,349,608	Ft,-/év*épület
Az épületben található lakások száma	60	db
Lakásonkénti éves bontásban	139,160	Ft,-/év*lakás
Lakásonkénti havi bontásban	11,597	Ft,-/hónap*lakás

Az épület fűtési költség becslése szigetelt állapotban

Az épület éves energia fogyasztása	400	MWh/a
	400,000	kWh/a
	1,440	GJ/a
Az épület éves fűtési költsége	4,939,704	Ft,-/év*épület
Az épület légtérfogata	9,244	lm3
Az épület éves fűtési alapdíja	2,960,391	Ft,-/év*épület
Az épület teljes, éves fűtési költsége	7,900,095	Ft,-/év*épület
Az épületben található lakások száma	60	db
Lakásonkénti éves bontásban	131,668	Ft,-/év*lakás
Lakásonkénti havi bontásban	10,972	Ft,-/hónap*lakás

Az épület fűtési költség becslése szigetelt+ablak

Az épület éves energia fogyasztása	300	MWh/a
	300,000	kWh/a
	1,080	GJ/a
Az épület éves fűtési költsége	3,704,778	Ft,-/év*épület
Az épület légtérfogata	9,244	lm3
Az épület éves fűtési alapdíja	2,960,391	Ft,-/év*épület
Az épület teljes, éves fűtési költsége	6,665,169	Ft,-/év*épület
Az épületben található lakások száma	60	db
Lakásonkénti éves bontásban	111,086	Ft,-/év*lakás
Lakásonkénti havi bontásban	9,257	Ft,-/hónap*lakás

A 2008-AS GAZDASÁGI VÁLSÁG HATÁSA A BUDAPESTI INGATLANPIACRA A ZÖLD & ZÖLD INGATLANKEZELŐ KFT. PÉLDÁJÁN KERESZTÜL

The impact of financial crisis of 2008 for the real estate market in Budapest by way of example Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft.

A 2008-as gazdasági válság jelentős változásokat hozott az ingatlanszektorban. Tapasztalataim szerint a feldolgozott kutatási terület igencsak speciális jellegű, ugyanis az ingatlanpiac más szektorokhoz képest különleges tulajdonságokkal és kölcsönhatásokkal rendelkezik, így gazdasági elemzése is sok háttérmunkát igényelt. Továbbá a hazai tudományos életben más területekhez képest ritkábban kerül terítékre az ingatlanpiac vizsgálata, így kutatásommal ezt kívánom áthidalni. A témában való elmélyülés közben egy külföldi szakirodalomban figyeltem fel DiPasquale-Wheaton ingatlanpiaci modelljére, mely érdemtelenül nem került be a hazai tudományos életbe, ezért ennek bemutatását szintén célul tűztem ki.

Munkám során a budapesti ingatlanpiac részterületeit vizsgáltam. A kutatási célom az volt, hogy egy ingatlanpiaci szereplő példáján keresztül megvizsgáljam, hogy milyen változásokat hozott a 2008-as gazdasági válság az ingatlanszektorban, továbbá megoldási lehetőséget kerestem a tapasztalt problémák megoldására. Kutatásom során a Zöld & Zöld Ingatlankezelő Kft. által vizsgáltam a piaci folyamatokat.

A vizsgálódásom során két nyomvonalon indultam el, és ezeket összekapcsolva vontam le következtetéseimet. Egyrészt az említett piaci szereplő bemutatása után elvégeztem a cég értékelését. A vállalatértékeléshez olyan módszereket alkalmaztam, mint a SWOT-, és PEST analízis, továbbá kérdőívezéssel mértem fel a cég megbízóinak fő ismérveit. Másrészt, hogy nagyobb rálátást biztosítsak a kutatási területre, és ne szűküljön be a vizsgálatom egy szereplőre, elemzés alá vontam az általam három legfontosabbnak tartott részpiacot: a lakáspiacot, az irodapiacot és az üzlethelyiségek piacát. Munkámat széleskörű primer adatgyűjtéssel alapoztam meg, az elemzéshez pedig főként statisztikai módszereket alkalmaztam.