

Kik lesznek az ingatlanközvetítők ügyfelei a jövőben és mit várnak el?

Előadó: Balla Ákos

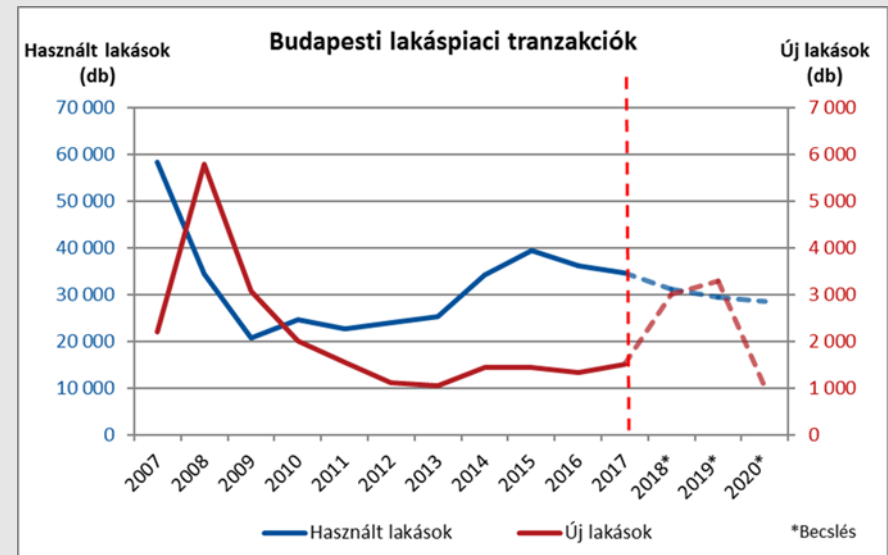


2018.10.09

- ▶ A Balla Ingatlan bemutatása
- ▶ Piacméret, trendek, kilátások
- ▶ Miben változott meg a szakmánk?
- ▶ Ingatlanközvetítő cégek megítélésének fő szempontjai
- ▶ Digitalizált világ
- ▶ Ami segíthet a növekedésben
- ▶ Az ingatlanpiaci szakma jövője?

- ▶ Az **első** Balla Ingatlaniroda 2000. augusztus 28-án nyitott meg Budapesten a IX. kerületben.
- ▶ **Magyar tulajdonú** vállalkozás, több mint 50 irodával, amiből 19 Budapesten, 7 Pest megyében.
- ▶ Az **irodák fele működik franchise rendszerben.**
- ▶ A **4 legnagyobb** piaci szereplő egyike (több mint 1.000 piaci szereplő).
- ▶ Weboldalunk a **3. leglátogatottabb** közvetítői oldal.
- ▶ **Több mint 40%** visszatérő ügyfél és ajánlás, mely átlagon felüli.

- ▶ A **használt lakás** piacon 2015-től lassú csökkenés figyelhető meg az eladások tekintetében és ez a tendencia valószínűleg folytatódik a következő években is.
- ▶ Az **új lakások** esetében 2017-ben az elmúlt 6 év legmagasabb tranzakciószámát regisztrálták Budapesten, bár ez még mindig csak töredéke a használt lakáspiaci forgalomnak (4%-a). Az eladások mértéke várhatóan tovább fog nőni 2019 végéig, azonban 2020-tól drasztikus visszaesésre számítunk a megemelkedett lakásárak és a magas kínálati áraknak köszönhetően.

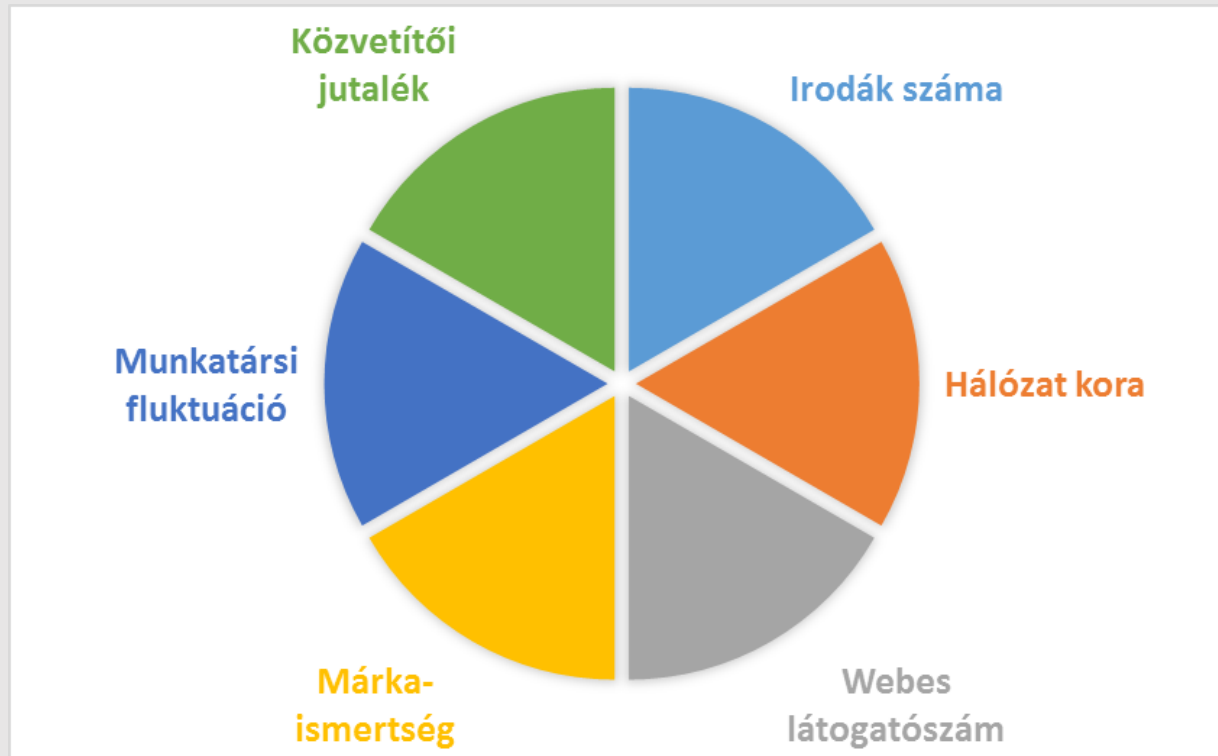


Mi befolyásolja a piacot?

- ▶ **Vevők spekulációja és az eladók várakozásai**
- ▶ **Általános gazdasági környezet és bizonytalanság (reálbérnövekedés, javuló munkaerőpiaci helyzet, stb.)**
- ▶ **Hitellehetőségek, CSOK**
- ▶ **Befektetők és külföldiek vásárlásai**
- ▶ **Lakásáfa visszaemelése (2020-tól)**
- ▶ **Megnövekedett építőipari és kivitelezői költségek**
- ▶ **Új lakáspiac változásai -> használt lakások piaca**



- ▶ A szórólapozás és az utcai „**falragaszok**” eredményessége nagyban **lecsökkent**, és nem kedvelt.
- ▶ A **hirdetési újságokat**, és nyomtatott hirdetéseket **leváltották az ingatlan hirdetési oldalak**.
- ▶ Az ügyfelek **információéhsége** és **felkészültsége** egyre nagyobb.
- ▶ Már nem elég sokat szórólapozni, vagy sok hirdetést kiragasztani az utcán
→ többet ér a **felkészültség** és a **megbízhatóság**.
- ▶ A **sikeres munkatárs**:
 - ✓ Jól kommunikál
 - ✓ Igényeket mér fel
 - ✓ Jó fotós
 - ✓ Precíz az adminisztrációban
 - ✓ Jól kezeli a számítógépet
 - ✓ Óriási kudarctűrő képessége van
- ▶ Az ügyfelek a nagyobb ingatlanközvetítő cégekhez fordulnak.



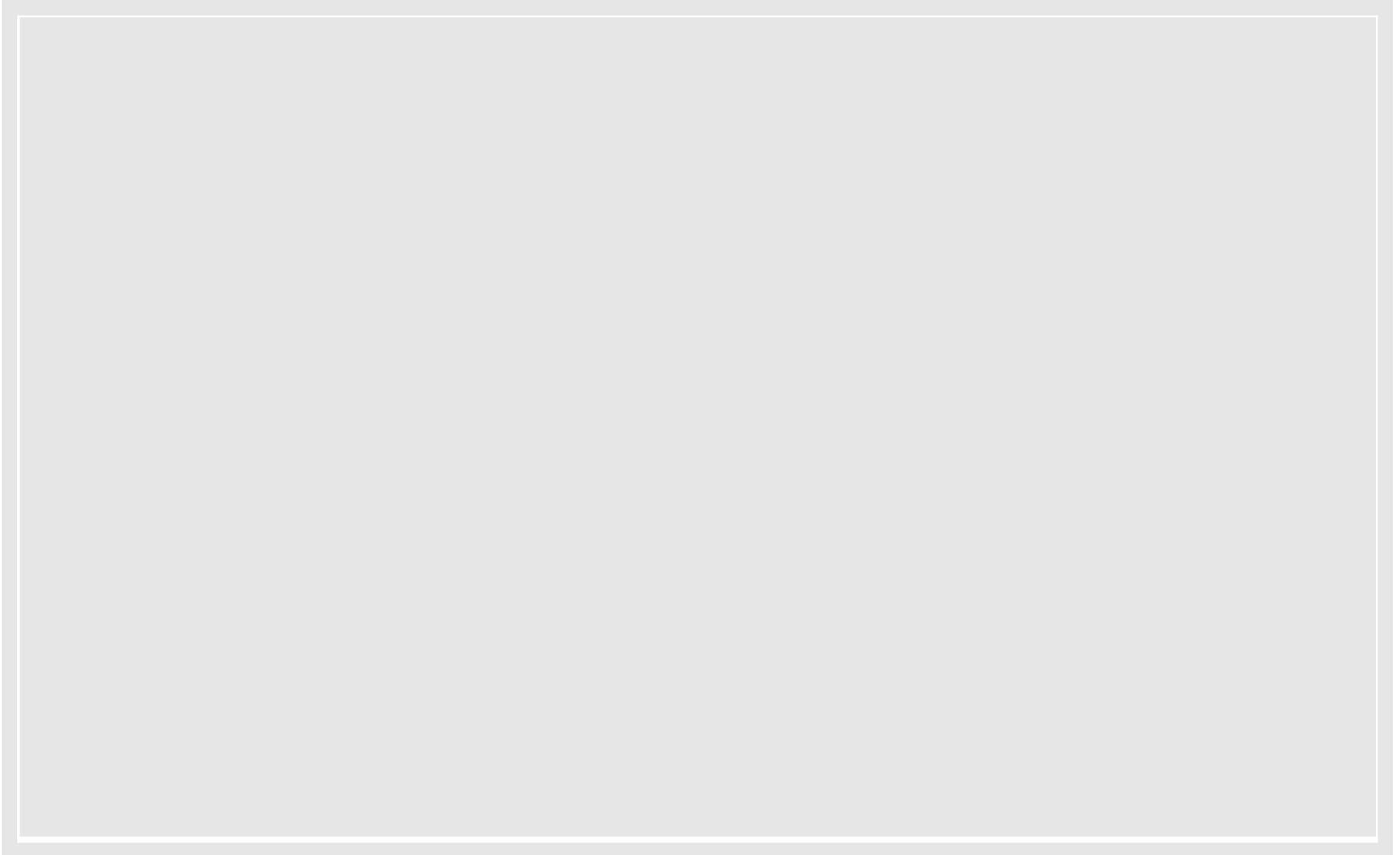
- ▶ A digitalizáció több mint hirdetni az interneten
- ▶ A digitalizáció átalakítja a munkafolyamatokat és az egész közvetítői szakmát, felértékeli a szakmai tudást, erősíti a versenyt, így csak a komoly piaci szereplők maradnak talpon (komoly ≠ nagy)
- ▶ A szakmába maradás feltétele:
 - ✓ Internetes hirdetési portálok ismerete és aktív használata
 - ✓ Okostelefonok használata (24 órán belüli email kommunikáció)
 - ✓ Ismert márkanev az interneten is
 - ✓ Jól használható adatbázis (ügyfél és ingatlan)
 - ✓ Több csatornás webes megjelenés (hirdetési portálok, saját weboldal, facebook, google hirdetési eszköztára, eDM, email, ...)
 - ✓ ...

- ▶ Az internet nem csak az ingatlanközvetítőket segíti, hanem az eladókat is, ezért komoly hozzáadott érték szükséges a közvetítőtől
- ▶ Az interneten minden információ elérhető a vevőnek -> ez egyre nagyobb felkészültséget követel meg a közvetítőtől
- ▶ Az internetre a hibák könnyen kikerülhetnek (számonkérhetőség)
- ▶ Technológiák, amik már elérhetők:
 - Virtuális valóság / kiterjesztett valóság / 3D séta
 - Videó fényképek helyett, drón felvételek
 - Chatbot / avatar
 - Mesterséges intelligencia alkalmazása
 - Big data elemzés (a 21.század olaja a Big Data)

- ▶ A piac mérete kicsi → **növekedés várható**;
- ▶ A piac szereplői átalakulnak → sikeres vállalkozások **növelni** tudják a **piaci részesedésüket**;
- ▶ A **forgalom növekedhet**, ha a magánszemélyek nagyobb arányban veszik igénybe az ingatlanközvetítők szolgáltatásait → ebből csak a **megbízható** és **költséghatékony** cégek profitálnak;
- ▶ Az ingatlanok csupán kb. **30-40%-a cserél gazdát** ingatlanközvetítőkön keresztül, az USA-ban és nyugat-európában ez 80%;
- ▶ Míg az USA-ban az ingatlanközvetítő képviseli az eladót egy ügyletben, nálunk az ingatlanközvetítők **még csak „lehetőség”** az eladónak.

- ▶ Márkaépítés
- ▶ Korszerű IT megoldások
- ▶ Visszatérő ügyfélkör kialakítása
- ▶ Tűnj ki a tömegeből!
- ▶ Minőségi munkatárs állomány
- ▶ Kellően nagy értékesíthető ingatlan állomány
- ▶ Etikus működés, fair szerződéses feltételek

Az ingatlanszakma jövője



Köszönöm a figyelmüket!