

Ingatlan franchise

A pénzcsináló?

MEGHALT A FRANCHISE! ÉLJEN A FRANCHISE!

Brand vagy üzleti modell?



Könnyen legyintheznék a témára, és ki-ki személyes vérmérséklete, és persze stílusa mellett, azonnal karakteres véleményt tudna formálni az általában előítéletektől és a köznyelvben gúnyosan megvetett értékesítési hálózatokról. Ezért most egy teljesen másik megvilágításba helyezzük ezt a vitatott témát, mert azt senki sem tudja megkerülni, hogy amit a lakáspiacról hall és lát a médiában, ahhoz ezeknek a hálózatoknak általában köze van. Így akkor is véleményformálók, ha egyébként már a pusztá említésük is dühkitörési rohamot okozhat az arra hajlamosaknál. A lakásértékesítés egyébként is szinte mindenkinél kiveri a biztosítékot, hiszen a káosz egyik szinonimája is lehetne. Olyan rendszernélküliség van benne, hogy alig elképzelhető ebben egy igen szigorúan szabályozott és merev szolgáltatás, mint az ingatlan franchise. A magyar lakáspiac megszületésével egy időben és természetesen külföldi mintára alakultak meg. De nem ez az igazán érdekes bennük. Sokkal inkább az, hogy miközben két jelentős ingatlan franchise tulajdonos van ma a lakáspiacon, nem nagyon beszélünk a mögöttük lévő teljesítményről, vagy a magyar lakáspiac változásának, átalakulásának bennük manifesztálódó tükröképeiről. Ha semleges valaki a témában, ha nem, ez is egy üzlet. Az üzletet pedig ha máshonnan nem is, de a pénz oldaláról könnyen meg lehet közelíteni. A pénzcsinálás könnyűnek tűnhet, de lehet legalább olyan nehéz is, ami pont arra hívja fel a figyelmet, hogy ugyanazon a piacon, ugyan olyan körülmények között is születhetnek merőben különböző eredményességű franchiseok. A látszatra épültek fel, ezzel sokakban megkérdőjelezve egyáltalán a létezésük értelmét, habár a látszat a 21. századi szolgáltatások és termékek értékének egyik meghatározó eleme.

Lakáspiac ? Franchise

A jelenség azért is aktuális, mert a Duna House (DH) látványosan erős pr kampányt folytat 2015-ben, így nagyon könnyű felőlük hallani, vagy találkozni velük. A héten megjelent utolsó hír, de [hívjuk mélyinterjúnak](#) - mert nem jellemző, hogy a DH vezetői nyilatkoznak - még az is előfordulhat, hogy ennyire hosszasan, részletesen együtt nem is álltak a nyilvánosság elő. Feltehetjük a kérdést azonnal, hogy de mi a helyzet az Otthon Centrummal (OC), akik csendben teszik a dolgukat, mint ha mi sem történt volna. Hasonló érzése lehet az embernek a csapból is folyó otthontérkép.hu és az ingatlan.com érdekes versenyétől, ahol úgy tűnhet az ingatlan.com tudomást sem vesz a szintén hypeolt konkurenciáról. Véletlenül egy OC hír is megjelent, hogy ők a tőzsdei bevezetés helyett [még mindig a franchise hálózat bővítésén dolgoznak](#). Adta magát, hogy a két céget összehasonlítsuk és megnézzük a lakáspiac miképpen hatott rájuk, és vannak-e valódi fundamentális okai annak, hogy az egyik ennyire ambiciózus, míg a másik egyre szűkebbnek érezheti a zakót.

Annyit lehet tudni dióhéjban, hogy az [OC](#) magát 2000-től datálja, addig a DH 1998-tól (derül ki az interjúból, mert a cég honlapján erre nincs utalás). De a kezdeti lépéseket egyik cég sem örökölte meg az utókornak, így muszáj ezt elhinnünk. A franchise hálózat építésébe az OC 2003 nyarán kezdett az [Otthon Centrum Franchising Kft.](#) megalapításával, amíg a DH 2004 nyarán alapította meg a [Duna House Franchise Kft-t.](#) (de itt az adatlap teljesen hiányos). Ha valaki megnézi a két Kft. nyilvános [céginformációit](#), hasonló cég a cégben tulajdonosi háttérrel fog találni. A DH-nál azért érdemes megjegyezni, hogy idén tavasszal már Zrt-vé alakította a Kft. tulajdonosát adó Holdingot, ezzel is (talán) kifejezve

komoly(abb) szándékait. A Holding egyetlen szépséghibája, hogy Cipruson bejegyzett Duna House Int. cég a tulajdonosa. Bizonyára a családi gyökerek miatt, mivel a céget vezető fivérek édesanyja ciprusi születésű 😊 Az Otthon Centrumnál a cégben cég sor végén végül a Nagygyörgy fivérek állnak, ilyen puritánul. Még mielőtt bárki azonnal kommentelni szeretné az eddig olvasottakat, hozzá kell tennünk azonnal, hogy csak a két franchiseot hasonlítjuk össze és keresünk piaci összefüggéseket, nem az egész cégcsoportot.

II. Cégformától függő adatok

1.	Részvényes(ek) adatai
1/2.	Duna House Int. (Cyprus) Limited CY-1105 Nicosia, Agious Andreas P.C., Agiou Pavlou 15. Külföldi cég, szervezet esetén a nyilvántartási szám: HE 203598 Külföldi cég, szervezet esetén a nyilvántartási hatóság: Ministry of Energy, Comm., Industry and Tourism, Dept. of Registrar of Companies and Official Receiver Nicosia Kézbiztosítási megbízottja: Horváth és Társai Ügyvédi Iroda 1124 Budapest, Csörsz utca 49-51. A szavazati jog mértéke minősített többségű befolyást biztosít. A változás időpontja: 2015/05/27 Bejegyzés kelte: 2015/06/03 Közzétéve: 2015/06/05 Hatályos: 2015/05/27 ...

Forrás: e-cegjegyzek.hu

Számháború

A DH fétise biztosan a franchise irodák száma, mert minden módját megragadja, hogy ez valamiért megemlítésre kerüljön. Ezért nem is kezdhethetnénk mással, mint egy részletes irodamustrával, hogy hol és mennyi is az annyi.

ORSZÁGOSAN	OC	DH	MEGJEGYZÉSEK
Bács-Kiskun	1	4	DH-nak ebből 3 Kecskeméten van, az OC-nak csak Kecskeméten van
Baranya	3	5	DH-nak mind az 5 Pécsen van, az OC-nak csak 2
Békés	2	1	DH-nak és OC-nak is 1-1 van Békéscsabán
Borsod-Abaúj-Zemplén	3	2	DH-nak 1 és OC-nak 2 van Miskolcon
Budapest	53	60	Külön táblázat a kerületi megoszlásról
Csongrád	1	1	Csak Szegeden van mind a kettőnek
Fejér	2	5	Ebből a DH-nak 2, az OC-nak 1 van Székesfehérváron
Győr-Moson-Sopron	4	2	Győrben OC-nak 2, DH-nak csak 1 van
Hajdú Bihar	3	7	DH-nak ebből 5, OC-nak 2 van Debrecenben
Heves	1	2	Más településen vannak az irodák pl. OC Egerben, DH Gyöngyösön
Jász-Nagykun-Szolnok	1	2	Szolnok van ebből 1-1 a két cégnek
Komárom-Esztergom	2	4	Tatán és Tatabányán van 1-1 irodája a két cégnek
Pest	16	11	DH-nak egy 17. kerületi irodája itt volt, de a Budapestibe számoltuk!
Somogy	2	3	Ebből Siófokon van 1-1 irodája a két cégnek
Szabolcs-Szatmár-Bereg	3	2	Ebből Nyíregyházán van 2-2 irodája a két cégnek
Tolna	3	1	Más településen vannak az irodák pl. OC Szekszárd, DH Dombóvár
Vas	1	2	Szombathelyen DH-nak 2, OC-nak 1 irodája van
Veszprém	4	2	OC Balatonfüreden 2, DH 1 irodával, Veszprémben 1-1 iroda
Zala	3	3	Keszthelyen és Zalaegerszegen van 1-1 irodája a két cégnek
ÖSSZESEN	108	119	

Forrás: dh.hu és oc.hu

Fontos megjegyezni, hogy mindkettőnél egy-egy saját központi irodát kivettünk a listából. Külön kiemelnék: a DH nyilvánvaló irodamániája csúcsonyosodik ki Pécsen és Debrecenben 5-5 irodával, de a kecskeméti 3 franchise partner sem mondható kevésnek. Azt is fontos

kiemelni, hogy az OC szerint 2, a DH szerint 16 saját irodájuk van ebben, több mint valószínű, hogy mind Budapesten. Fontos észrevenni, hogy nem egyszerűen az irodák száma a fontos, amit a DH előszeretettel túlhangsúlyoz. Mindenki kíváncsi lenne, arra az 5-5 pécsi és debreceni franchise átvevőre, hogy mi a véleményük erről. Nem tűnik racionálisnak egyik városban sem ennyi iroda. Az OC-nak Budapesten kívül egy városban kettőnél több irodája nincsen.

Mind a két franchise szerint is 40% körül van Magyarországon az értékesítők által eladott lakások aránya. Ez a táblázat pedig jól mutatja, hogy mennyire koncentrált ez a piac, és miért annyira fontos Budapest és Pest megye az ingatlanértékesítők számára.

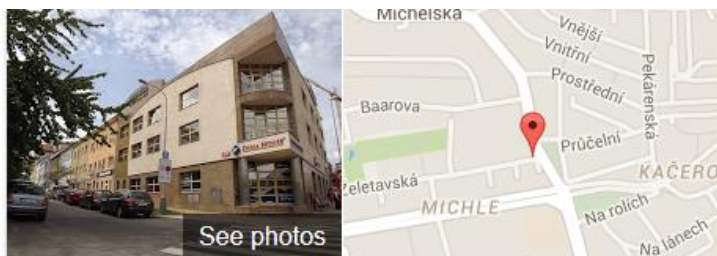
Ingatlanközvetítő vállalkozások és eladások területi megoszlása

	Közép-Magyarország	Közép-Dunántúl	Nyugat-Dunántúl	Dél-Dunántúl	Észak-Magyarország	Észak-Alföld	Dél-Alföld
Ingatlanközvetítők aránya	56,29%	7,81%	8,81%	7,27%	4,66%	8,18%	6,98%
Eladások aránya	37,77%	8,73%	11,47%	8,10%	8,09%	13,18%	12,66%

Forrás: KSH, Otthon Centrum
2012, 2013-as adatok alapján

Forrás: <http://www.oc.hu/ingatlanpiac/1050>

Látszik, hogy komoly hátrányban van a DH az OC-val szemben Pest megyében. Miközben



Duna House

Real Estate Agency

Address: Michelská 300/60, 140 00 Praha, Czech Republic

Phone: +420 222 361 546

Hours: Closed now · Hours

Directions

azt is muszáj megjegyezni, hogy mennyire kevés irodája van Győr-Moson-Sopron megyében is, pedig már évek óta tartó komoly lakáspiacei élet zajlik a térségben, átlagon felüli felértékelődéssel. Ezzel szemben a DH már évek óta a nemzetközi terjeszkedést látogatja. Nem akartuk leléni a poént, de egy 5 éves [napi.hu archívumában olvasható cikkben is már a tőzsdét emlegetik](#), de akkor a [prágai irodának](#) volt a hír értéke. Most

pedig úgy beszéltek a tőzsdéről, és ezt a portfolio.hu úgy is találta, mint ha valami óriási új gondolat lenne. De ugyan úgy hangoztatják piacvezető szerepüket (csillaggal és kisbetűvel jelölve, hogy az irodák száma alapján) elfelejtve, hogy a franchise irodáik elhelyezkedése nem túl ideális, és az abszolút értékben mért számuk nem feltétlenül dicsekvésre valók.

Vagyis a DH-nak a tőzsde helyett talán az irodák elhelyezkedésével kellene először foglalkozni, mert érdekes kérdés az, hogy miért annyira kevés a Pest megyei és a Győr-Moson-Sopron megyei irodák száma és miért kell 10 DH iroda Pécsre és Debrecenbe? Hasonló a kérdésünk a Pest megyei táblázatot megnézve is: Minek Érdre két iroda?

PEST MEGYE	OC	DH	BUDAPEST	OC	DH
Biatorbágy	1	-	I.	1	1
Budaörs	1	1	II.	4	5
Cegléd	1	-	III.	4	5
Dabas	-	1	IV.	1	3
Diósd	1	-	V.	3	2
Dunaharaszti	1	-	VI.	3	2
Dunakeszi	1	1	VII.	4	3
Érd	1	2	VIII.	1	3
Gödöllő	1	1	IX.	1	3
Gyömrő	1	-	X.	2	2
Pécel	1	-	XI.	5	5
Piliscsaba	1	-	XII.	3	3
Solymár	1	-	XIII.	5	6
Szentendre	1	1	XIV.	4	4
Százhalombatta	-	1	XV.	2	1
Szigethalom	1	-	XVI.	2	2
Szigetszentmiklós	-	1	XVII.	2	3
Vác	1	1	XVIII.	2	2
Vecsés	-	1	XIX.	-	2
Veresegyház	1	-	XX.	1	1
ÖSSZESEN	16	11	XXI.	1	1
			XXII.	2	1
			XXIII.	-	-
			ÖSSZESEN	53	60

Forrás: dh.hu és oc.hu

OC-nak csak egy irodája van mindenhol a táblázat szerint, szépen szétszórva, addig a DH 10 településen 11 irodával van jelen. Ha pedig a budapesti kerületeket nézzük meg, akkor jöhet újra a kérdés, hogy ha a belvárosi V., VI., VII. kerületekben elég 7 DH iroda, akkor Debrecen és Pécs hogyan tart el 10 irodát? A válasz abból a szempontból költői, hogy valószínűleg mind a 7 iroda saját tulajdonban lehet, így védve azt a területet a házon belüli konkurenciától. Az OC 10 irodával dolgozik ezekben a belső kerületekben. Érdekes az is, hogy szinte mindenhol ugyanannyi vagy több irodája van a DH-nak, mint ha versenyt űzne ebből. Az OC-tól is meg lehetne kérdezni, hogy biztosan irodákat kell-e nyitnia, az e a jövő? Elnézve a táblázatot, megint az lehet az érzésünk, hogy a DH behálózta már egész Budapestet, nem nagyon van már élet tér. Átnézve az irodák számát és elhelyezkedését, látszik, hogy az a bizonyos torta nem biztos, hogy több éhes szájat tud jól lakatni, maximum egyre többen maradhatnak éhen. [Az Otthon Centrum azt írja](#), hogy szerény becslésük szerint a megnövekedett forgalomból tavaly arányaiban (kb. 40%) nem jutott több az értékesítő hálózatoknak, csak egymás elől tudták elvenni az üzletet, az ő állításuk szerint a kisebbek kárára tudnak csak növekedni.

Mert eljött az idő, hogy megnézzük azokat a bizonyos számokat. A két cég franchise Kft-je érdekes pillanatképeket mutat be. Bár hangsúlyozzuk, hogy nem a két cégcsoport pontos és hiteles teljesítményét láttatják, de bepillantást adnak, hogy amíg az egyik látványosan növelte a pénzügyi teljesítményét, a másik egyhelyben jár már 8 éve. Az OC-nak lehet, hogy csak egyszerűen savanyú a szőlő, mert 2009 óta látványosan beindult a Duna House-nál a pénzcsinálás.

A cégek beszámolóí és eredmény kimutatásai letölthetőek. A számok önmagukért beszélnek. Az Otthon Centrum Franchising Kft. 2006 óta gyakorlatilag stagnál, addig a Duna House Franchise Kft. megalapítása óta folyamatosan növelni tudta a nettó árbevételét, adózott eredménye 2008 óta, nettó árbevétele 2009 óta meghaladja versenytársáét. 2009 és 2014 között közel megduplázta adózott eredményét a Duna House Franchise Kft. 2013 és 2014 között az OC 7%-kal tudta növelni a nettó árbevételét a DH 24%-kal. Lefordítva ezt az OC nyelvére, úgy néz ki, hogy abból a bizonyos tortából a DH harapott egy igen nagyot, miközben az OC-nak torkán akadt a falat. Az is egyre nyilvánvalóbb, hogy a sárdobolás már könnyen lepereghet azokról, akik egy ilyen céget vezetnek, mert az ingatlan franchise sem más mint üzlet.

	Otthon Centrum Franchising Kft.		Duna House Franchise Kft.	
	Nettó Árbevétel	Adózott Eredmény	Nettó Árbevétel	Adózott Eredmény
2003	9000 e Ft	-4447 e Ft	-	-
2004	61765 e Ft	5142 e Ft	30849 e Ft	-14185 e Ft
2005	208478 e Ft	5142 e Ft	145825 e Ft	10039 e Ft
2006	528713 e Ft	79413 e Ft	268065 e Ft	65706 e Ft
2007	487956 e Ft	666 e Ft	341073 e Ft	-5463 e Ft
2008	538698 e Ft	-40901 e Ft	409277 e Ft	46896 e Ft
2009	315435 e Ft	-40603 e Ft	438111 e Ft	95924 e Ft
2010	369317 e Ft	22321 e Ft	504663 e Ft	102710 e Ft
2011	447673 e Ft	16566 e Ft	543244 e Ft	82249 e Ft
2012	430742 e Ft	4329 e Ft	561165 e Ft	158232 e Ft
2013	428928 e Ft	52090 e Ft	641689 e Ft	131521 e Ft
2014	459575 e Ft	12244 e Ft	795833 e Ft	181480 e Ft

Forrás: <http://e-beszamolo.im.gov.hu>

Amikor a Duna House [franchise partnereket](#) keres, és azt hangsúlyozza, hogy válságálló üzleti modellel dolgozik, akkor a fenti számok őket igazolják, hiába nincs jelentős különbség az irodák számában, de akár még hátránynak is nevezhetnénk az franchise partnereinek az elhelyezkedését. Még is az OC-nál látszik, hogy 2006 után a cég megtorpant, nem tudott alkalmazkodni a piaci változásokhoz, mert javában zajlott a lakáspiace lassulás már akkor is. 2009 volt a mélypont a cég életében, miközben a DH



2009-re lett igazán jövedelmező, pénzügyileg erős és a fenti számok alapján piacvezető szerepe inkább az üzleti modelljében keresendő, mint sem az irodák számában. Jól mutatja, hogy miért lett egyre hangosabb és egyre meghatározóbb a magyar médiában, ahol a 2015-ös év már szinte csak róla szól, rá hivatkoznak és minden gondolatát azonnal közvetítik, legyenek azok akár bértollnokok, akár csak a pr hirdetést jegyző „újságírók”, a lényegen mit sem változtat. Az OC önreklámja így elég ironikus, ahogy „minden órában eladunk egy ingatlant az év minden munkanapján” (ez számokban: $24 \times 5 \times 51 = 7320$ db) és a DH 11e db értékesítési számával szemben sem igazán hatásos

kampány. A Duna House felvásárolja-e az Otthon Centrum brandet a franchise jogával együtt még nem tudni. De hogy az étvágya mellett már esélye is van rá, az már jól látszik.