

Ház a neten

2001. május 2.

Bálint Viktor

 [Küldje el e-mailben!](#)

>>

 [Nyomtatható cikk >>](#)

Egyre többen az internetet hívják először segítségül, amikor az ingatlanvásárlás kemény fájába vágják a fejszájukat. Van már olyan ingatlanos cég is, amely kizárólag az interneten találkozik a piaccal.

Semmivel sem lesz könnyebb a cégvezetők élete: azok az alkalmazottak, akik eddig a telefonon lógtak ahelyett, hogy a munkájukkal foglalkoztak volna, hamarosan a netet fogják bámulni, és a számítógép monitorjáról olvassák majd le az áhított információkat. Egy lakásvásárló számára a legnagyobb problémát sokszor éppen az összes információ beszerzése jelenti.

Ahogy kipattan az ötlet a szűkös lakásból szabadulni vágyó fejből, rögtön a következő, sokunk számára ismerős feladatokkal kell megküzdenie: naponta böngészni az újsághirdetéseket, kitalálni, hogy hol lenne az áhított lakás, és mennyi legyen az ára. Miután a "filctollas-bekarikázós" módszerrel sikerült leszűkítenie a kört, jöhet a telefon, ahol is több órányi kérdezés, faggatózás és szorgalmas jegyzetelés után megtud száz további információt. Végül sor kerülhet az utolsó körre, el kell döntenie, hogy a kínálatból melyik lakásokat nézi meg. Aki valaha is próbálta már, tudhatja: mindez sok idő, pénz és idegeskedés. És a főnök sem örül neki...



Bár a sokat dicsért internet sem oldja meg minden problémánkat, egy-két jól strukturált weboldal jelentősen megkönnyítheti életünket. Az ingatlan foglalkozó site-ok alapján véve két csoportba tagolhatók. Vannak, amelyek a piaci információkat gyűjtik össze adatbázisba, ahonnan egy jó keresővel csak a számunkra érdekes adatokat jelenítik meg, és léteznek olyan oldalak, amelyek a saját portékájukat kínálják: tehát a cég által épített vagy forgalmazott lakásokat.

A weboldalnak bizonyos követelményeket is ki kell elégítenie, hiszen az érdeklődők csak akkor keresik fel, ha a megfelelő információkat kezelhető formában lehet megtalálni. Minél több lakás szerepeljen a kínálatban, csak azok legyenek feltüntetve, amelyek még nem keltek el, megtalálható legyen minden információ az ingatlan típusáról, elhelyezkedéséről, méretéről és áráról - sorolják a kritériumokat a terület szakértői. Igényes cég az oldal látványára is figyelmet fordít. Ahogy Pálffy Réka, a Bokréta Ház értékesítési felelőse mondja: "ez is csak egy termék, amit el kell adni, és ilyenkor a csomagolás is sokat számít".

A fenti kritériumok teljesítése, tehát egy nivós weboldal elkészítése 0,5-1 millió forintba kerül, fenntartása sok munkát és pénzt igényel. Bár az ingatlanbizniszben sok pénz van, ezt jónéhány forgalmazó nem engedheti meg magának. A verseny azonban már ezen a területen is beindult, így sok cég úgy gondolja, hogy aki már most jelen van a világhálón, az rövidesen előnyösebb pozícióba kerülhet versenytársaival szemben.

Többek között ezekre a szűkös anyagi erőforrásokra lehet megoldás egy közös adatbázis használata. Ebben az esetben egy már létező információs hálózathoz csatlakozhatnak azok,

akik az internet lehetőségeit is igénybe akarják venni értékesítési tevékenységükhöz.

Az immáron hatodik éve működő, az Origoingatlan adatbázis piacvezető pozíciót harcolt ki magának. A Dunaholding Informatikai Stúdió tulajdonában lévő rendszer eredetileg harminc ingatlanközvetítő számítógépes hálózatként indult, mára azonban már 160 forgalmazót foglal magában, s ezek több - csaknem tízezer ingatlanból álló -, lakás- és iroda-adatbázist építettek fel, 310 milliárd forintos piaci összértéken.

A forgalmazók ebben a szisztémában arra vannak kényszerítve, hogy versenyezzenek egymással: aki nem frissíti az adatait és esetleg már eladott ingatlanokat is hirdet, az elől könnyen elszípkázhatják a vevőket a többiek, ugyanis bármelyik lakást bármely közvetítőnél megvehetjük. A rendszer üzemeltetője ráadásul 4 hónap után automatikusan kiveszi a lakáshirdetést az adatbázisból, elkerülendő a kellemetlen szituációkat. Az adatok így hitelesek, és mivel tisztességes mennyiségű cím található a rendszerben, a potenciális vevők szép számmal látogatják is az oldalt.

A cím ebben a formában persze nem jó szó, mivel ezeknek a rendszereknek az egyik nagy "hiányossága" éppen ebben található: a pontos címet ugyanis nem adják meg. Ez azonban teljes mértékben érthető - mondja Kratzl László, az Origoingatlan üzemeltető cég ügyvezető igazgatója -, hiszen ha a címet is meghirdetnék, akkor semmi szerepük sem maradna a közvetítőknek. Így azt is el lehet kerülni, hogy ügyeskedő címvasdászok az innen szedett információt jó pénzért továbbadják a gyanútlan érdeklődőknek.

A Virtuális Ingatlan Piac sok szempontból egyelőre még többet nyújt, mint az Origoingatlan. A vertikális portálon ugyanis nemcsak az ingatlanforgalmazók kínálatával feltöltött, különböző területre specializált adatbankokat találhatunk meg (például: Infórum Invest, Ingatlanforrás, Real Estate Hungary - bár ezek koránt sem annyira részletesek), hanem a teljes piacra vonatkozó információkat, elemzéseket, statisztikákat, aktuális híreket, hasznos linkeket is és még egy ingatlanár-figyelő térképet is. Az Origoingatlan azonban március végén hasonló jellegű szolgáltatásokkal bővítette oldalát.

Hasonlóan jó kiindulási pont lehet az interneten a lakásvásárláshoz a Startlap erre specializált aloldala, az ingatlan.lap.hu is. Ámbár az ilyen oldalaknál a sok információ miatt gyakran a bőség zavarával is meg kell küzdenünk.

Sok site foglalkozik a hirdetések összeggyűjtésével (lakaspiac.hu, ingatlan.com, ingatlanpiac.net), ám ezen a területen talán még mindig a sokak által ismert Expressz hirdetési újság internetes oldala a nyerő. A hagyományos adatbankokkal szemben itt már az ingatlan pontos címét vagy az eladó elérhetőségét is megtalálhatjuk. Ebben nincs semmi meglepő, hiszen pusztán az újságban feladott hirdetéseket jeleníti meg. A site-on található igen hasznos szűrő segítségével azonban konkrét településre vagy akár kerületre és árba bontva jelennek meg az eladó sorban lévő ingatlanok.

Ne gondoljuk azonban azt, hogy csak lakóingatlanra lehet vadászni az interneten! Egyre több cég épít és tesz fel a világhálóra ipari ingatlanokat vagy irodaépületeket tartalmazó adatbázist (ipariingatlanok.com), ám itt még főleg a nagy nemzetközi ingatlancégeknek (DTZ, CB Richard Ellis, EC Harris) van látványos weblapjuk. Több olyan site is van már, amely nem adásvétellel foglalkozik, hanem a bérleti piacra koncentrál (például az iroda.net).

Az utóbbi évek ingatlanpiaci boomjával párhuzamban az új építésű ingatlanok piaca is fellendült. Egyre több ingatlanfejlesztő cég vág bele lakóparkok, társasházak építésébe, ezeket már jó előre elkezdik értékesíteni. A lakások jelentős része ráadásul főleg fiatalabb, tehetősebb vevők számára készül, és éppen ők azok, akik az internetet is hajlandóak

igénybe venni, ha lakásvásárlásról van szó. "Nekünk is éppen ez a korosztály a célcsoportunk" - mondja Pálffy Réka -, "így a Bokréta Ház marketingjében igen fontos szerepet tölt be a net."

Az új lakások esetében kulcsfontosságú, hogy olyasmit árulnak, ami még nincsen kész, így a minél több információ és látványelem az oldalon csak tovább erősíti az érdeklődők bizalmát, és nagyban megkönnyíti a döntést is. A Bokréta Ház oldalára ezért kéthetente friss fotókat tesznek fel az éppen épülő társasházról, de az igazán türelmesek akár körbe is járhatják a virtuális mintalakásokat, háromdimenziós szimuláció segítségével.

Online lakáshitel

Ha már lakások után kutat az interneten, érdemes ellátogatnia a bankok weboldalaira is - már amennyiben szeretne hitelt igényelni a vásárláshoz. Az ingatlan.comon megtalálhatjuk a lakáshitel központot, amely a kedvezményes lakáshitelt nyújtó pénzintézeteket sorolja fel. Bár a címekhez linkek is tartoznak, az oldal egyik hibája, hogy a felsoroltak közül nem mindegyik bank nyújt kedvezményes hitelt. Végignézve az ajánlatokat meglehetősen nagy minőségbeli különbségekre bukkanhatunk, attól függően, hogy melyik bank mennyire használja a netet termékeinek népszerűsítéséhez. A Földhitel és Jelzálogbank oldalán minden lényeges információt megtalálhatunk, és a törlesztő részletek is táblázatokba vannak foglalva. A K&H-nál hitelkalkulációs oldalra is bukkanhatunk, amelynek segítségével - persze csak tájékoztató jelleggel - néhány mező kitöltése után megtudhatjuk, mennyi is a havi törlesztőrészlet. Hasonló kalkulátorokat találhatunk a Postabank és a Raiffeisen oldalán is, ám a bankok nagy részénél egy rövid leírás mellett általában csak a kötelező adatlapok (lakáshitel igénylőlap, vagy nyilatkozat, munkáltatói igazolás) letöltésére van lehetőség. Az Erste Bank azonban még ennyit sem kínál, de a Hungária Biztosítónál - pedig az FHB hiteleinek forgalmazója - még a lakáshitel lehetősége sem jelenik meg a főoldalon, csak ha a gyorskeresővel rákeresünk.

A 160 lakásból álló kínálatból lehet szemezgetni ár, méret és elhelyezkedés szerint, de az adatbázis rögtön "eladva" felirattal figyelmeztet minket, amennyiben már elkelt ingatlan keltette fel az érdeklődésünket. A virtuális lakásnéző szolgáltatásnak egyébként nagy keletje van az Egyesült Államokban, ahol a hazainál sokkal fejlettebb ingatlan- és internetpiac komoly keresletet támaszt a lakóingatlanokat tervező és modellező szoftverek iránt.

A hazai piac erejében bízva - bár többek szerint internet tekintetében Magyarországon még mindig tragikus az ingatlanszakma jelenléte - indította el vállalkozását Új Otthon Centrum névvel a Biggeorge's International Kft. Az itt található adatbázis budapesti és főváros környéki új építésű lakások teljes körű információit tartalmazza, közel 1500 ajánlatot. A lakásokról szóló konkrét és részletes információk, tervrajzok mellett szintén itt lehet tájékozódni a Centrum kínálta hitellehetőségekről - melyekhez teljes körű ügyintézés ajánlanak.

Az új kezdeményezések közül külön ki kell emelni a Magház Programot, amely meglepően új és merész ötleteket vezetett be a hazai ingatlanforgalmazás terén. Mint azt Peszle Judit értékesítési igazgató elmondta, a Magház Ingatlanfejlesztő Kft. egy speciális célcsoport kiszolgálására jött létre: olyan házakat kívánnak építeni, melyekben egyedülálló fiataloknak kínálnak 25-40 négyzetméteres stúdiólakásokat. Az ötlet lényege, hogy azonos korosztályhoz tartozó, hasonló társadalmi helyzetű emberek kerülnek egy házba, ez pedig alapvetően megeremti a fiatalos, jó hangulatot. A lakások értékesítéséhez az internetet használják kizárólagos marketingeszközként. A program internetes oldalán markáns megjelenéssel és profizmussal találkozhatunk.

Megismerhetjük a Magház ötlet lényegét, jelenét és jövőjét, megtalálhatjuk a ház és a lakások alaprajzát, lekérhetjük az árakat, és azt is láthatjuk, hogy mely lakások vannak már eladva.

Az igazi újdonság azonban az, hogy akár az interneten is lefoglalhatjuk a kiválasztott lakást. Ezt automatikusan regisztrálják, és 15 napig elsőbbséget élvezünk. Magát az előszerződést is megköthetjük számítógépünk segítségével, ehhez egy letöltendő adatlapot kell kitöltenünk, melyet a végső megerősítés során - immár személyesen - öt perc alatt

módosíthatunk.

A Magház sikere meglepő: bár a program tavaly november elején indult el, és a lakásokat csak január 15-én kezdték el építeni, jelentős hányaduk már el is kelt.

Ha ötlete van, vagy megosztaná véleményét velünk, írjon: fn@sanomabp.hu



**Exkluzív cikkek csak előfizetőknek!
Fizessen elő a Figyelő hetilapra!**