



KÖTELEZŐ GYAKORLAT A KÜLFÖLDI  
MEGJELENÉS

## Pincétől a padlásig – még előttünk a nagy proptech-forradalom

Az üzletek vásárlóinak mozgását a webes forgalom elemzésekhez hasonló vizualitással megjelenítő rendszer, az építőipari cégek által is könnyen alkalmazható projektmenedzsment szoftver, vagy az ingatlanok bemutatását új szintre emelő eszköz egyaránt akad a magyar proptech-startupok kínálatában. A COVID-19 járvány természetesen ezen a területen is változásokat hozott, a digitális megoldások egyre keresettebbek, de az igazi forradalom még hátravan.

Fontos változások történtek az elmúlt években az építőiparban és az ingatlanpiacon, amelyek kedveztek az innovatív proptech-cégek megjelenésének, azonban az ITBUSINESS által megkérdezett vállalkozások többsége még a piacépítés korai fázisában jár. A lapunknak nyilatkozó cégalapítók közül többen is jelezték, hogy egyelőre még kihívást jelent, hogy megértsék potenciális vevőikkel, miért is éri meg számukra, ha valamilyen digitális megoldást is bevetnek.

## Dinamikus fejlődés

Jól sikerült a piaci bevezetés, a pandémia megjelenése pedig sokat változtatott a helyzeten, lényegesen könnyebb értékesíteni – számolt be a tapasztalatokról Vas Bence, az építészeti vállalatok számára projektmenedzsment szoftvert fejlesztő Lokcheck társalapítója és ügyvezetője. A társaság a múlt év elején indult el a Hiventures inkubátor programjából, jelenleg már több tucat ügyfelük van, és a közeljövőben is dinamikus fejlődésre számítanak, Vas Bence szerint reális célkitűzés, hogy jövő év közepére átlépje a százat a megoldásukat használó vállalkozások száma. A növekedést tovább gyorsíthatja, hogy nem állnak meg az országhatárnál, jövőre nemzetközi megjelenést terveznek, német nyelvterületen, illetve az észak-európai országokban, ahol a BIM már elterjedt. A külföldi terjeszkedést részben a Hiventures-től kapott második körös, 30 millió forintos befektetésből finanszírozzák.

„Részben családi indíttatásból vágtam bele a cégbe, édesapámnak volt egy építőipari kisvállalkozása, amely nagyon lemaradt a digitalizációban, és alapítótársammal, *Ábrahám Lászlóval*, a piacon körülnézve azt tapasztaltuk, hogy a teljes építőiparra jellemző ez. Egy olyan szoftvert akartunk létrehozni, amelynek segítségével az ágazat kisebb társaságai is léphetnek a digitális projektmenedzsment felé, és olyan technológiákat hasznosíthatnak majd folyamataikban, mint a felhő alapú megosztás, push értesítések és az automatizáció. Az általunk kifejlesztett megoldás egy felhőalapú API, amely a különböző eszközöket különböző kliens szoftve-

rekkel alkalmazza. Az API vezérli az applikáció gondolkodását, gondoskodik az adatok tárolásáról, kezeléséről. Azért tartjuk ezt jó megoldásnak, mert így egy kódzással minden eszközön meg tudunk jelenni, függetlenül az operációs rendszertől. Az építőiparban készült szoftvereknél fontos, hogy minden okostelefonos és asztali platformon megjelenjenek, illetve egy nagyobb cég BIM rendszerébe is integrálódhassanak”, mondta el Vas Bence.

A Lokcheck megoldása SaaS- (software as a service) konstrukcióban érhető el, havidíjas árazással, a díj a felhasználószámtól is függ. „Úgy látom, hogy megérett a helyzet egy olyan szoftverre, mint a miénk. Most már minden dolgozónál ott van az okosmobil, de gyakran vesznek táblagépeket is a cégek a munkatársaknak. Vagyis megérkeztek a nagyon jó teljesítményű eszközök az építkezésekre. Ez persze még korántsem jelenti azt, hogy kihasználnák az ebben rejlő lehetőséget, ezért úgy gondolom, hatalmas a piaci potenciál. A legnagyobb változást és a legtöbb hozzáadott értéket a kkv-knál jelenti a felhő alapú építésvezetés, ha az eddig használt papírt, vagy Excel-táblát lecserélik a Lokcheckre, az a mérlegükön gyorsan meglátszik majd a hibák és javítások elkerülése révén”, tette hozzá Vas Bence.

## Könnyebb eladni

Költségmegtakarítás, biztonság, kényelem – ez a három fő célkitűzés, amikor valaki úgy dönt, hogy okosotthont alakít ki magának, és *Rónai Balázs*, az OOT Technologies társalapítója és ügyvezetője szerint néhány éven belül már alap lesz, hogy az újonnan épülő lakások okosak legyenek. Ez pedig azt jelenti, hogy adottak lesznek a piaci feltételek ahhoz, hogy az okosotthon-központot fejlesztő cég is nagyra nőjön. „Már most is egyre olcsóbbak azok a rendszerek, amelyekkel kialakítható egy ilyen lakás, főleg, ha a teljes bekerülési költséghez hasonlítjuk, jelenleg négyzetméterenként mintegy 5-10 ezer forintból megvalósítható egy okosotthon. Az ingatlanfejlesztőknek is érdemes elgondolkozniuk azon, hogy a lakásprojektek esetében hozzáadják ezt a pluszt, az Egyesült Államokban készült felmérés szerint ugyanis két, minden szempontból azonos paraméterű ingatlan közül jóval könnyebb eladni azt, amelyben okosotthon-megoldások vannak”, mondja Rónai Balázs. A vállalkozó 2017-ben hozta létre az OOT Technológiest *Burányi Róberttel* azzal a céllal, hogy egy olyan központi irányító egységet

### Nanolexikon

**Proptech:** property technology, az ingatlanokkal kapcsolatos informatikai megoldások teljes halmaza

**BIM:** building information modeling, épületek információs modellezése, tág gyűjtőfogalom a számítógépes tervezéstől az üzemeltetésig

Ha az eddig használt papírt, vagy Excel-táblát megfelelő szoftverre cserélik, meglátszik a mérlegen is, mert kevesebb a költségesen javítható hiba

hozzanak létre, amely képes kommunikálni a piacon elérhető számos, különböző okosotthon-eszközzel, lehetővé téve ezáltal, hogy valóban egy helyről vezéreljék azokat. A társaság által létrehozott készülék vezeték nélküli technológiája révén vésés nélkül, utólag is beépíthető, és egyszerre akár 100 eszközt is képes kezelni. Mobilról és asztali gépről is vezérelhető, tárolja a kényelmi forgatókönyveket, amelyek bármikor érvényesíthetők.

Bár a cég 2017-ben alakult, a hardver- és szoftverfejlesztés éveket vett igénybe – ehhez a munkához a Hiventures-től több körben is kaptak befektetést –, és az elkészült termék piaci bevezetése idén tavasszal kezdődött. Rónai Balázs beszámolója szerint annak ellenére, hogy a COVID-19 járvány az élet minden területén éreztette hatását, így természetesen a lakáspiacon is, már most is szép számmal vannak ügyfeleik, ingatlanfejlesztő és sok magánszemély is megkereste őket. A vállalat a központ gyártása mellett kiépítéssel is foglalkozik, de hosszabb távon az a terv, hogy ezt átengedik a partnereknek. A társaság által kifejlesztett megoldás nemcsak lakásokban, de irodákban is alkalmazható, ugyanakkor ebben a szegmensben még nem folytatnak aktív értékesítést. A távlati tervek kapcsán Rónai Balázs megemlítette, hogy két éven belül megjelenének egy másik európai uniós országban is.

## Látványos innováció

Aktívan keresi a külföldi lehetőségeket a Beyond Visual, mondja el alapító-tulajdonosa *Pajor Péter*, az ingatlanértékesítés vizuális támogatását új szintre emelő társaság Malajziában, Szingapúrban, Dubajban és Norvégiában dolgozik a piaci megjelenésén. A látványtervezést Indonéziában tanuló, majd évekig Londonban is dolgozó cégalapító egy olyan vállalkozást hozott létre, amely a legújabb technológiákat hozza be az ingatlanpiacra, 3D-s megjelenítést, illetve virtuális- és kiterjesztettvalóság-megoldásokat is kínálva. „Amikor

elkezdtem itthon, olyan boom volt a lakáspiacon, hogy lényegében alaprajzról el tudtak adni mindent. Azóta változott valamennyire a helyzet, illetve voltak olyan ingatlanfejlesztők, akik felismerték, hogy a mi szolgáltatásunkkal az új, innovatív megoldásokra nyitott vállalkozásként pozicionálhatják magukat. Most már ott tartunk, hogy ha megkeresést kapunk, akkor az értékesítési csatorna bármely pontjára képesek vagyunk vizuális tartalmakat készíteni”, jelezte Pajor Péter.

A Beyond Visual rendszerét használva a hagyományos látványterveknél jóval pontosabb képet kap az érdeklődő egy adott ingatlanról. Azon túl, hogy természetesen meg lehet nézni magát a lakást, illetve az épületet, az is látható, hogyan illeszkedik a környezetébe, hogyan befolyásolja a természetes megvilágítást a környező épületek, körbe lehet nézni a kertben, az erkélyekről, a belteret akár személyre is szabhatják a színvilág és a burkolatok módosításával.

„Tartalmaink elkészítésekor azt tartjuk szem előtt, hogyan tudjuk az új lakást vásárlókat a legjobban segíteni abban, hogy magabiztosan, gyorsan meg tudják hozni ezt a nagy döntést. Megoldásaink újszerűek, és azt tapasztalom, hogy az értékesítés egyik fő gátja, hogy az ingatlanfejlesztők megértsék, miért érték ez a számukra, miért térül meg. Nos, az Egyesült Államokban készítették pár éve egy kutatást azzal kapcsolatban, hogy a képek és vizuális tartalmak minősége és mennyisége hogyan befolyásolja az ingatlan értékesítést. Az eredmények azt mutatják, hogy a minőségi prezentáció 2 százalékkal megemeli az emberek fejében azt a virtuális értékhatárt, amennyit hajlandóak lennének fizetni az adott ingatlanért, illetve 20 százalékkal felgyorsítja az eladást”, mondta el a Beyond Visual alapítója.

A társaság jelenleg egyedi megbízások alapján dolgozik, de fejlesztenek egy dobozos terméket is, várhatóan a jövő év elején kerül nemzetközi piacra. Ez lehetőséget kínál más látványtervezők számára is, hogy olyan vizuális értékesítési motorokat készítsenek, mint ők, így nem függ majd a kapacitásuktól a megoldás sikere.

## Pontos adatok

A webáruházaknál, honlapoknál már megszokott részletes forgalmi statisztikákhoz hasonló elemzéseket tesz elérhetővé ügyfelei számára az üzleteikbe betérő vásárlók kapcsán a Keocko. A társaság egy olyan, szenzorokat és egy mikroszámítógépet tartalmazó eszközt alkotott meg, amely

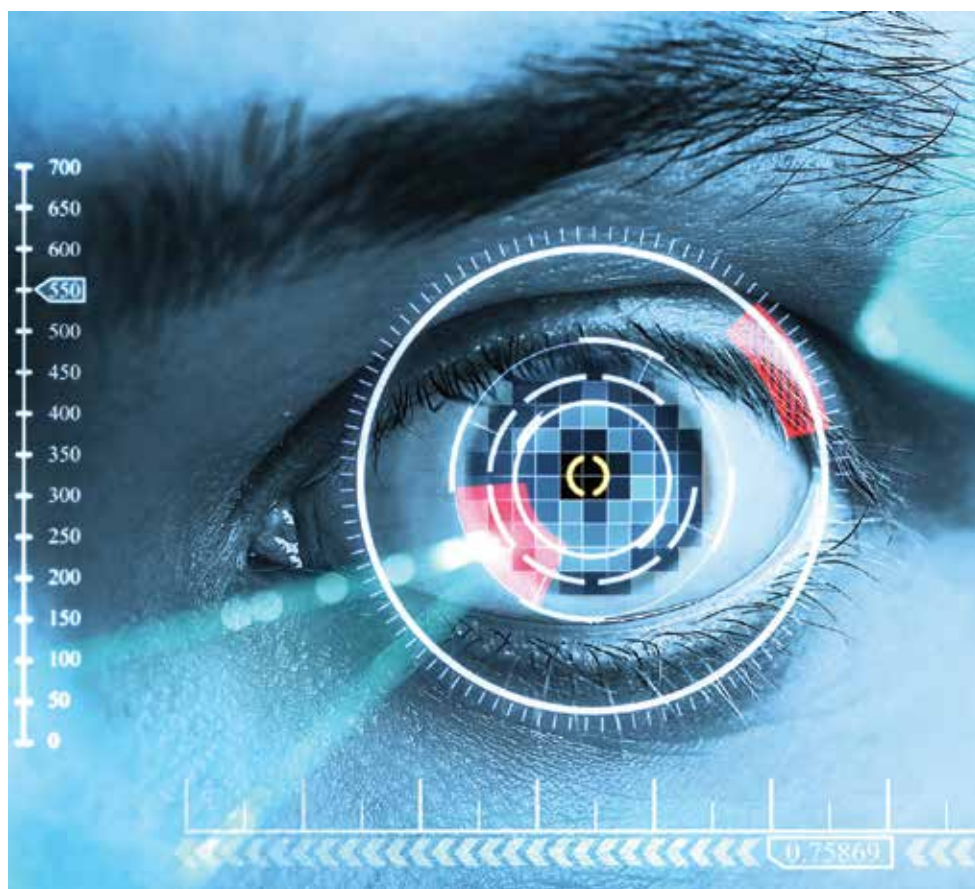


LIPPÉNYI TAMÁS, KEOCKO



PAJOR PÉTER, BEYOD VISUAL





FORRÁS: RIGHTSANDUISSENT.ORG

az üzlethelyiségben elhelyezve alkalmas a vevők korának, nemének meghatározására, a forgalomszámlálásra, képes meghatározni az üzlet leginkább kihasznált területeit ebből hőterképet készítve, beépített wifi-szenzorával pedig a leginkább bejárt útvonalakat és a visszatérési szokásokat is mérheti.

„A SmartCam Próval ott vagyunk az összes Decathlonban, de HÉV járműveken, illetve más üzletekben is megtalálható. Ebben a készülékben linuxos környezetet alkalmaztunk, ami lehetőséget kínál arra, hogy az egyedi elvárásoknak megfelelő szoftvereket fejlesszünk, illetve megkönnyíti az integrációt is. Ezt a megoldásunkat viszonteladókon keresztül is értékesítjük, az egyik partnerünk révén már Olaszországban és Ausztriában is. A termékünk a kereskedelem mellett felfigyeltek az irodaház-üzemeltetők is, de idén a járvány miatt elakadtak a tavaly indult megbeszélések, bízom benne, hogy jövőre folytatódnak majd a projektek. Az irodaházakban például tűzvédelmi szempontok miatt lehet fontos, hogy meg tudják állapítani, egy adott zónában mennyien vannak, de a mi rendszerünk alkalmas például arra is, hogy megállapítsák vele, hogy egy tárgyalóban mennyien vannak, hogyan mozognak az emberek, és ha például túl sűrűn helyezkednek el, akkor be lehet avatkozni”, tudtuk meg *Lippényi Tamástól*, a Keocko társalapítójától.

A cég elkészítette már egy új forgalomelemző eszköz prototípusát is, amelyet főként a kisebb kereskedelmi vállalkozások tudnak majd jól használni. A SmartCam Mini nagy előnye, hogy támogatás nélkül is tudják telepíteni és konfigurálni az üzletek. Egy applikációhoz hasonlóan működő weboldal segítségével lehet hozzáférni a készülék által gyűjtött információkhoz, illetve menedzselni az eszközt. „Az új termékünk célpiacát az olyan vállalkozók jelentik, akik néhány kiskereskedelmi üzlettel rendelkeznek, és szeretnék pontosan látni, milyen a forgalmuk, mennyi ember haladt el a bolt előtt, mennyien mentek be, és abból mennyi eladás jött létre. Mindezt egy gyufaskatulyánál kisebb méretű berendezés teszi lehetővé, és havonta mindössze pár ezer forintos szolgáltatási díjat kell fizetni eszközönként”, fűzte hozzá *Erdei Sándor*, a Keocko másik társalapítója.

*Kalocsai Zoltán*



RÓNAI BALÁZS, OOT TECHNOLOGIES

FORRÁS: OOT TECHNOLOGIES



VAS BENCE, LOKCHECK

FORRÁS: LOKCHECK