

# ÚJHÁZ CENTRUM 2022 TAVASZI TRENDRIPORT

MIBŐL FOGUNK ÉPÍTKEZNI?

– AVAGY ÁRAK, ÁRUK, TRENDEK, MEGOLDÁSOK.



# TARTALOMJEGYZÉK

## 1. Rövid világgpiaci körkép: nemzetközi trendek és uniós források

## 2. Magyar építőipar madártávlatból: gazdasági tényezők és lakossági programok

## 3. Árak emelkedése az építőiparban

## 4. Fogyasztói kutatás: kihívások a felújítók előtt

## 5. Kivitelezői kutatás: miből és hogyan fogunk építkezni? (árak, áruk, trendek, megoldások)

## 6. Az újHÁZ Centrum számokban: kiugró teljesítmény, a volumennövekedés mellett érdemi árhatással

## 6. Konklúzió

# 1. RÖVID VILÁGPIACI KÖRKÉP





2022. első negyedéve a globális építőipari piacokon továbbra is hektikus, sok szempontból válságokkal teli időszak volt. Ellentmondásnak tűnhet, de mindeközben az is helytálló megállapítás, hogy a hazai építőipar továbbra is lendületben maradt. Viszonylag nehéz megbecsülni, hogy 2022 egésze összességében milyen éve lesz az építésgazdaságnak, hiszen az első négy hónap trendjei alapján még van esély a jó összesített teljesítményre. Ugyanakkor sok a kockázat: az orosz-ukrán háború; az áremelkedések mind az építőanyagok, mind a munkaerő tekintetében; az ezek okaként és eredőjeként egyszerre megjelenő zavarok az ellátási láncokban; de említhetők a hazai támogatáspolitikai változásai is.

Egyszerre van tehát még jelen a világjárvány utáni gazdasági fel-lendülés, és az újabb természetű gazdasági sokkok hatása.

## NEMZETKÖZI HATÁSOK

- A nemzetközi gazdasági környezetben most bizonyos szempontból egymás ellen hatnak az építőipar számára is meghatározó Covid világjárványból való kilábalás, az utolsó korlátozások megszűnései (például Magyarországon és általában Európában), valamint a más térségekben még mindig a szigorú korlátozások, akár lezárások (például Kínában).
- Új, globális problémaként mindenhol megjelent az infláció. A sajtó kiemelten sokat foglalkozik az energiahordozók, illetve az élelmiszerek drágulásával, ugyanakkor a globális építőanyag-áremelkedés jellemzően magasabb, mint a fogyasztói árak összesített emelkedése. Az infláció az építőanyagoknál és általában az építőipar más költségtenyezőinél is kiemelt hatás.
- Szintén új válságtényező az orosz-ukrán háború, amelynek vannak nemzetközi építőipari vonatkozásai is, hiszen a nyersanyagpiacra, a munkaerőre és – egy remélhetőleg hamar bekövetkező – békekötés esetén az újjáépítendő ország a keresleti oldalon is számottevő szereplő lesz.
- Előbbiektől egyáltalán nem függetlenül, még mindig velünk maradtak az ellátási láncok problémái, amelyeket országonként eltérő mértékben okozhat akár a konténerhiány, geopolitikai kockázat, szankció vagy egészségügyi lezárás. A biztonságos és stabil kereskedelmi kapcsolatok helyreállása még mindig várat magára. Ráadásul a piacokon egymás mellett van jelen a nyersanyaghiány, a félkészáruhiány, a késztermékhiány, illetve a szállítási kapacitások bizonytalansága. Ilyen környezetben jelentősen felértékelődött a megbízható partneri kapcsolat, akár a kényszerű felárak elvisele mellett is.
- A nemzetközi piacon általánosan új jelenség a forrásszűke. A Covid kockázatainak mérséklése (legyen az egészségügyi védekezés, majd gazdasági élénkítés) kifizítette az egyes nemzetgazdaságok pénzügyi kereteit, nőttek az eladósodottsági mutatók, a magasabb kamatszintek mellett már korántsem áll rendelkezésre olyan bőséges likviditás, és ez visszavetheti a szektor lendületét is.



## UNIÓS FORRÁSOK

Magyarországon a legtöbb makrogazdasági szakember és gazdaságtudós az uniós forrásokból megvalósuló, vagyis nagyrészt közösségi célokat szolgáló építőipari tevékenység visszaszorulásával számol. Míg korábban stabilan lehetett tervezni az uniós forrásokból megvalósuló fejlesztésekkel, ezekkel kapcsolatban jelenleg is vannak és a jövőben is lehetnek kockázatok.

Abban ugyan a szakemberek véleménye megoszlik, hogy a már korábban elhatározott beruházások ütemezése mellett mikor csökken nominálisan is a kereslet, de abban szinte mindenki egyetért, hogy új megrendelésből már kevesebb érkezik majd az ágazatba.

Az uniós forrásokból finanszírozható nagy célok között az építőipari beruházások mindig jelentősek, de az újabb programok, így az RRF (Recovery and Resilience Facility – Helyreállítási és Ellenállóképességi Eszköz) inkább az építőipar olyan speciális szakterületeit segítheti majd, mint a zöld átmenetet, vagy az orosz energiafüggés csökkentését szolgáló beruházások, de vélhetően arányaiban nagyobb súlya lesz a védelmi képességek fejlesztésének is.

Magyarország két szempontból is olyan különleges helyzetben van, amely azt valószínűsíti, hogy ha nem is esik el az uniós forrásoktól, de azok lehívásával még vannak kihívások és feladatok, illetve azok akár jó eséllyel késni is fognak. Magyarországot jelenleg 6-9 hónapig egy jogállamisági mechanizmus keretében „vizsgálja” az unió, ez az időszak pedig visszafoghatja a források odaítélését. Hazánk előbb csak az RRF-program támogatási részére tartott igényt, majd annak hitelrészét is kérte. Ám Magyarország az együttesen akár 5800 milliárd forintos keretösszeg támogatási elemére sem kapott eddig még jóváhagyó támogatást.

## A HAZAI PIACI HELYZETRŐL ÁLTALÁNOSÁGBAN

Magyarországon az építőipar minden múltbeli adat alapján még felülmúlóban van, rekordidőszak után jár. A kivitelezők jelentései alapján a szektor teljesítménye 2021-ben 5388 milliárd forintot bocsátást ért el – mondta Gyutai Csaba kormánybiztos a Portfolio Építőipar 2022 konferencián. Ez a magyar GDP 6 százalékának felel meg a hivatalos közlések alapján, de ha az építésgazdaság alapanyag- és késztermékgyártó ágai-

nak teljesítményét is hozzávesszük ehhez, akkor már 11 százalékot kapunk, ami megegyezik a magyar gazdaság ismert húzóágazatának, vagyis az autóiiparnak a teljesítményével is.

Ez a Covid előtti utolsó járványmentes év, vagyis a 2019-es eddigi csúcsev eredményeit is mintegy ezermilliárd forinttal túlszárnyalta.

A rendelésállomány 2022. első négy hónapjában egyelőre szintén nagyon magas. Ugyan arra van reális esély, hogy a magyar állam és az önkormányzatok már kevesebb beruházásba fognak majd a közeljövőben, mert akadnak az uniós források, illetve a rendkívüli környezetben költségvetési kiigazításokra is szükség lehet, azonban a magánszféra piaci kereslete továbbra is ígéretes.

Természetesen, ha kevesebb forrás jut a lakossági programokra, akkor az a keresletet is visszafoghatja majd, de a rendkívül gyors reálbér-emelkedés miatt egyelőre ebben a szegmensben még nem érezni lassulást. Hasonlóképpen a magánszektor vállalati része is lendületet mutat, az ipar, illetve a logisztika még mindig növekvő keresletet támaszt.



# 2. | MAGYAR ÉPÍTŐIPAR MADÁRTÁVLATBÓL





- A hazai szektorban továbbra is sok munka van, a rekordforgalmat hozó 2021-es év teljesítménye 2022-ben is megismételhető, nem kell attól tartani, hogy a mostani krízis hasonló piaci kiszáradást jelentene, mint amit 2008-2009 után okozott a nagy pénzügyi válság.
- A magyar makrogazdaság egyelőre stabil, ugyanakkor az aktuálisan 8-9 százalékos inflációhoz képest az építőanyagpiacon bizonyosan magasabb az áremelkedés, hiszen az infláció mértékét sok árrögzítés (rezsicsökkentés, üzemanyag-ársapka, élelmiszerár-befagyasztás) segít tartani. A pénzromlás mellett az árfolyamkockázat is gondot jelent, nehezíti a tervezést, hiszen a magyar építőiparban felhasznált áru 50 százaléka külföldről érkezik.
- A kedvező, támogatott hitelprogramok visszaszorulnak, a piaci kamatok ezzel szem-

ben emelkednek. Bár ez jelenleg még nem tapasztalható, de középtávon ezek a folyamatok várhatóan visszafogják majd a lakáspiaci keresletet és a felújítási kedvet.

- A rendkívül magas béremelkedés egyszerre öröndetes, de nehezíti is Magyarországon az infláció elleni harcot.
- A szakemberhiány ugyanakkor állandósult. A magas hazai építőipari bérek miatt talán kevesebben mennek el a magyar szakemberek közül nyugatra, ugyanakkor a háború miatt sok ukrán építőipari munkás (például az acélszerkezet-építők körében) visszatért a hazájába.
- Az ellátási láncok problémáinak magyar lecsapódása is velünk maradt. Az export-import helyzetére nemcsak a kínai lezárás, az orosz szankciók, de akár az ukrán kikötők blokádja is kihathat. Ha például Ukraj-

nából gabonával teli tankerek mentek Afrikába, Ázsiába, vagy a Közel-Keletre, azok korábban gyakran építőipari alapanyagokkal, vagy késztermékekkel megpakolva jöttek vissza, ez a háborús helyzet miatt azonban most kiesik.

- A „körbetartozások” még mindig okoznak problémákat a szektorban, de ez nem is annyira a lakossági piacra, hanem inkább a nagy projektek alvállalkozói kifizetéseire jellemző jelenség.
- A szektorban emellett felértékelődtek a zöldítési- és a digitalizációs kihívások is.

A hazai építőipari kibocsátásban összességében pozitív és negatív trendek egyszerre jelentkeztek. A piaci minőséggel ma már nincs gond, a magyar építőipar képes ugyanazt a szintet hozni, amit egy német, vagy egy osztrák vállalat. A probléma inkább a hatékonyság területén jelentkezik, vagyis egységni munkaerőre vetítve Nyugat-Európában érdemben nagyobb, akár háromszoros is lehet az építőipar kibocsátása Magyarországhoz képest, ami egyértelműen azt jelzi, hogy a hatékonyságon van még mit javítani.

Ilyen helyzetben felértékelődött a hosszú távú partnerségekben érdekelték megbízhatósága, mert ők a nagy mozgások idején is stabil partnerek, olyanok, akik nem állnak elő az utolsó utáni pillanatokban is ármódosítási kérésekkel.



## MAGYAR LAKOSSÁGI PROGRAMOK EDDIGI EREDMÉNYEI ÉS JÖVŐBENI KILÁTÁSAI

A hazai építőipart eddig nagyban segítette, hogy az elmúlt időszakban egyszerre több lakossági program is élt egymás mellett. A magyar kormányzat számára fontos volt a családtámogatás, amely itthon elsősorban keresleti oldali intézkedések és támogatások formájában jelent meg. A nyugati piacgazdaságokban jellemző kínálatbővítő intézkedések, vagyis elsősorban a szociális, rászorultsági alapon elérhető lakásépítési programok azonban itthon kevésbé voltak jelen.

A piacon több olyan program is működött egyszerre, amely a keresletet, részben a felújításokat, részben a lakásvásárlásokat is segítette. Az Otthonfelújítási Támogatás 2022 végéig nyitott, a Magyar Nemzeti Bank (legalábbis egyelőre) a keretösszeg kimerüléséig kí-

nál zöld lakáshitelt, míg az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) napelemes programja abban segített, hogy több magyar család kaphatott olyan támogatást, amely vagy valamilyen családi helyzethez, vagy energia-hatékonysági-, illetve szociális célhoz volt kötött. Utóbbi, ráadásul a kormány meneteközben fel is lazította, így végül nem csak az átlagjövedelem alatti háztartások kaphattak támogatást. Mindezek fontos társadalmi célokat valósítottak meg, mert sokszor elősegítették a racionálisabb energiafelhasználást, amely egyszerre valósít meg dekarbonizációs célt és segíti a – háborús konfliktus miatt új elemként fontossá váló – leválást az orosz gázzól.

A programok külön-külön is akár 200-200 milliárd forintos keresletet jelentettek a hazai építőipari piacon. Természetesen az összegek felhasználása keveredik, hiszen van, ami ebből kifejezetten modernizációt, vagy felújítást segített, de van, amely egy konkrét lakás megvásárlását támogatta. A jövőben ezek keretösszege nehezebben becsülhető, mert arról csak találgatások lehetnek, hogy az eddigi lakossági programokban nyílnak-e újabb körök, vagy a felhasználási lehetőségek már inkább szűkebbek, célzottabbak lesznek.

Népszerű példával szemléltetve a szigetelési támogatások fenntartásának van társadalmi haszna, ezek a programok megtartandók, míg egy nagyobb jövedelemmel rendelkező házaspár jakuzzi-építését vélhetően nem érdemes közösségi forrásból támogatni.







# **3.** | **ÁRAK ALAKULÁSA AZ ÉPÍTŐIPARBAN**

Az építőiparban az anyagár-emelkedések továbbra is kihívást jelentenek. Ezek mértéke a legtöbb alszegmensben a hazai inflációt meghaladó volt. Az ismert okok között több olyan globális folyamat begyűrűzése is tetten érhető, melyekre korábban már hivatkoztunk, ám a teljesség igénye miatt itt is említendőek:

- A gyártási költségek növekedése intenzív maradt, amelynek a legerősebb összetevője az energiaár-emelkedés volt. A gáz mintegy ötszörös, a villamosenergia mintegy négyszeres áron volt elérhető a bázisidőszakhoz képest. Ez ugyanakkor csak az azonnali piacok árszintje, természetesen az egyedi gyártók által realizált energiaár-emelkedés szerződésfüggő. A gyártók az energia drágulását a legtöbb esetben nem tudják lenyelni vagy kisimítani, ezért kompenzációs számlákkal igyekeznek a vevőikre továbbhárítani.
- A munkaerő drágulása továbbra is kimagasló volt. A bérek emelkedése nem lassult, az építőanyag-gyártásban is bőven két számjegyű éves növekedéssel lehet kalkulálni.
- Továbbra is zavarok észlelhetők az ellátási láncokban, emiatt a szállítási költségek érdemben emelkedtek. Ráadásul ezek a hatások pillanatok alatt végigggyűrűznek a szektoron. Ha például nem indulnak ki a régiókból a gabonával telepakott hajók, illetve kamionok, drágább lesz a csempeimportra szállítást szervezni.
- A piacon állandósult a változás és a bizonytalanság, amelyekre nehéz előzetesen felkészülni. Az árváltozás szinte folyamattossá vált: a korábbi évek stabil árai, évi egy-két szállítói ármódosítás helyett újabban hetente voltak mozgások, amelyek a piac szereplői között konfliktushelyzeteket is szültek.
- Az építőiparban is nagy kihívás az orosz-ukrán háború miatt a térség által nagy tételben előállított fémtermékek beszer-

zése. A termékhelyettesítés nem könnyű és nem olcsó, az orosz és ukrán alapanyagok ugyan valamelyest pótolhatók közel-keleti, észak-afrikai, kínai anyagokkal, de ezek hazai megismerése, illetve bevezetése áremelkedéssel járhat, míg minőségellenőrzése fennakadásokhoz vezethet.

- Bizonyos fatermékeknél (például a fenyő) még mindig gondot okoz a nagy külső (észak-amerikai) kereslet poroszívóhatása, amiből komoly ár-felhajtás következik.
- Az egyes anyagok között ugyanakkor nagy különbségek alakulhatnak ki aszerint, hogy van-e hazai gyártás, hiszen a környező országokban mindenhol drágább az építőanyag. A Magyarországra jellemző 20-30 százalékos ár-növekedéshez képest a szomszédainknál 70-80 százalékos drágulás is előfordult.
- Jelentősen emelkedett a faipari-, a fémszerkezeti- és a szigetelési termékek ára, de még ennél is nagyobb mértékben drágultak a kieső importlehetőségekkel sújtott szerkezeti acélok.
- Emellett a keresletben és a kínálatban az is a kereslet felé billentheti az egyensúlyt, és így áremelkedéshez vezet, ha a vevők akkor készleteznek, amikor a piacon az importstop miatt eleve kevesebb az áru.
- Ha pedig a hazai piacon megjelenik egy olyan nyomás, hogy „ha kell, akkor vedd meg, ha nem, eladom külföldre”, az szintén felfelé tolhatja az árakat.
- A hidegburkolatok piacán emellett alapanyaghiány (fehéragyag) is fellépett, a gyártóknak új (drágább) alapanyagforrások után kellett nézniük.

Bizonyos esetekben így nemcsak a piac törvényei által még kezelhető árelmozdulások, de hiányjelenségek is felléphetnek, vagyis a kulcskérdés már nem metrikus (mennyi

az annyi?), hanem bináris (egyáltalán van-e az anyagból a piacon?).

## LAKÁSPIACI HATÁSOK

Magyarországon 2022 első négy hónapjában még nincs igazán jele annak, hogy kifulladásra kerülne az ingatlanpiac. A piacon részben a magas infláció miatt, részben a megfelelő alternatívák hiányában a befektetési célú lakásvásárlások is hajtják az árakat, de még a kifutó programok révén elérhető támogatások is segítik a keresletet, ezért összességében még áremelkedés is tapasztalható. Ugyanakkor a kedvező hitellehetőségek kifulladására, illetve a piaci finanszírozás drágulása miatt a piac szétszakadhat. Bizonyos népszerű helyszínek iránt (például a budapesti belváros) továbbra is nagy az érdeklődés, ugyanakkor a korábban szintén erős kereslettel és áremelkedéssel leírható agglomerációban már megtorpant a piac.



Az építőanyagok és a szakszerelői munkadíjak emelkedése eddig beépült az ingatlanpiaci árakba, hiszen a lakást keresőknek nagyobb felárat is megér egy kész lakás, emiatt drágulhatnak az új lakások.

Az árváltozások a felújítási piacon is sokkal sűrűbbek, volatilisabbak lettek. Mindenkinek nehezebb ilyen körülmények között tervezni, épp ezért van, akít a jelenlegi, bizonytalan helyzet miatt végül mégsem vág bele a munkálatokba - igaz, aki ezt mégis megpróbálja, annak nagyobbak az inflációs várakozásai.



## LAKOSSÁGI VÉDEKEZÉSI STRATÉGIÁK A DRÁGULÁS KIVÉDÉSÉRE

Mivel az építőiparban és az anyagbeszerzésben több alszektorban is jellemző volt az ellátási láncok zavara, így a vevők részéről előfordult némi pánikvásárlás, raktározás, akár túlzott készletezés. A lakosság megszokhatta, hogy valami miatt mindig van kiszámíthatatlanság, hiányjelenség: amikor a piacon szinte havi, majd heti, végül napi árváltozások jelentek meg, akkor érthető vevői reakció, hogy csak a megnyugtató készlet, vagyis a beszerzés után kezd valaki munkálatokba, szakemberkeresésbe.

Ezt kellett megszokniuk azoknak a lakossági vevőknek is, akiknek sokszor már önmagában a termékhez jutás is kihívássá vált - ráadásul ilyenkor a hiányjelenségek könnyen tovább isterjedhetnek. Amikor például az Ukrajnából érkező fehérágyag hiánycikk lett, a drasztikusan megemelkedő kereslet hatása továbbgyűrűzött, valamint komoly hiány lépett fel a falazóelemek, szigetelőanyagok, tetőcserepek, de burkolatok terén is.

## LAKOSSÁGI TANÁCSOK

- Általánosságban elmondható, hogy a magyar építőiparban szakemberhiány van és kivitelezőből is szűkösség jellemző. Ám, még ilyen körülmények között is próbáljunk meg azok ellen védekezni, akik túlságosan is kihasználnák ezt az egyensúlytalanságot. Érdemes több ajánlatot is bekérni az alapanyagokra és a munkadíjakra vonatkozóan, mert nagy különbségek lehetnek!
- Számítsunk a kapacitások szűkösségére, kezdjük el időben a megfelelő szakemberek és a szükséges anyagok felkutatását!
- A szakemberek kiválasztásában kulcsfontosságú a körültekintés. A nagy kereslet előhívhatja a kontárokot. Rossz előjel, ha egy mester túl sok

előleget kér, vagy ha látszik, hogy nem tud rugalmasan alkalmazkodni a környezetéhez, a társasház rendjéhez, ha rögtön a problémák felnagyításával és nem a megoldások keresésével foglalkozik.

- A későbbi csalódások elkerülése végett érdemes mindig előre, alaposan tájékozódni az egyes igényelhető állami támogatások feltételrendszereiről. Ha akár egy-két hónapot is csúszik egy felújítás az előkészítés miatt, az még hektikus piacon is megérheti, ha így biztosítható a milliós támogatás lehívása. Ugyanakkor, ha már összeállt a projekt, ne késlekedjünk, vegyük meg a szükséges anyagokat, mert az árak továbbra is emelkedhetnek.
- A hazai szakszerelői kapacitás kifejezetten szűkös, ezért megnyugtató, ha hiteles forrásból szerzünk róluk ajánlást. Különösen a megbízható villanszerelő, a víz- és gázszerelő, a szigetelő, és a burkoló nagy érték. Speciális készségek esetén a vállalási határidők még távolabbiak lehetnek: például a legmodernebb tetőfedési eljárások, prémium burkolati anyagok, okosotthon berendezések használatára szakosodott vállalkozóknál.
- Igyekezzünk pontosan megbecsülni az építőanyag-igényünket. Itt kétoldali a szorítás: mivel egyes alapanyagok drágák lehetnek, igyekezzünk kerülni a pazarlást, azonban olykor hosszabb időigénye lehet az egyes anyagok beszerzésének: az sem jó, ha hirtelen kell pótolni a hiányt. Ehhez már a tervezés során vegyünk igénybe szakértői segítséget vagy akár megfelelő kalkulátor-programot!

- Mindig legyenek tartalékaink, hiszen normál körülmények között is adódhat előre nem látható bonyodalom. Időben, pénzben, és a tervezés során is készüljünk a túlnyúlásokra!
- Gondolkodjunk távlatosan! Ne feltétlenül a jelenlegi alacsony energiaárakból induljunk ki, egy korszerű szigetelés, vagy fűtési rendszer akkor is megérheti a beruházást, ha a mai energiaárakkal még nem jönnek ki azonnal a megtérülési számításaink!
- Ne féljünk szakemberhez fordulni!
- Az Európai Unióban egyre több a zöld, az energiatakarékosági cél, a pozitív környezetvédelmi hatásokkal járó felújításoknál, például a szigetelési céloknál mindenképpen érdemes körülnézni a támogatási lehetőségek között!
- Végül, bátran kérje a mi segítségünket is! Az ÚjHáz Centrum új beszerzési források felkutatásával, magasabb raktárkészletekkel, új technológiákra, termékekre vonatkozó képzésekkel próbál hathatós segítséget nyújtani, hogy még jobban támogathassuk az otthonteremtési tervek megvalósíthatóságát.





## A HAZAI ÉPÍTŐANYAG-PIAC KILÁTÁSAI

A magyar építőipar kilátásait tekintve vannak, akik már egyfajta konszolidáció, az árak stabilitása, akár kisebb korrekciója mellett tesszik le a voksukat, miközben mások kétségbe vonják, hogy a háború, a szankciós lépések és az infláció kellős közepén bármilyen stabilitásról lehetne beszélni.

Az határozottan kijelenthető, hogy Magyarország már ledolgozta a Covid utáni visszaesést, vagyis már nem jellemző az iparra, az építőiparra a „pótlás”, az elhalasztott kereslet. Ugyanakkor a gazdaság szerves folyamatai (hitelek, támogatások, béremelkedések) miatt a magyar építőiparban jelenleg van magánpiaci kereslet, hiszen 2021-ben intenzíven nőtt a gazdaság, nőtt a reálbér, az emberek tudnak az otthonaikra költeni.

Összességében 2022. első harmadát tekintve van rá esély, hogy ez az év jól fog alakulni, bár a háború miatt az előrejelzések óvatosabbak. Az Építési Vállalkozók Országos Szakszövetsége (ÉVOSZ) az év elején még az ágazat termelésének 5-6 százalékos további növekedésével számolt, ebből azonban

kénytelen volt visszavenni. Ma már a szakma annak is örül, ha a tavalyi év erős teljesítménye megismételhető. Az építőanyag-iparban egyes nyári leállások vízváltások lehetnek, a megszokott szabadságolás és karbantartás után látják majd meg a gyártók, hogy továbbra is zakatol-e a piac, vagy egy kicsit már lassabb lesz a növekedés. Amikor az energiaárak ennyire változékonyak, amikor háborús helyzet is többféleképpen alakulhat, a gyártó, a kereskedő, a kivitelező és természetesen a végfelhasználó is kerülhet kiszolgáltatott helyzetbe.

A magasabb árak és időbeli csúszások mellett érdemes több figyelmet fordítani a pontos tervezésre, valamint azt is érdemes tekintetbe venni, hogy a kivitelezők új metódusokban szerződnek. Amikor sokkal hektikusabbak az ármozgások, akkor elfogadható kérdés lehet, hogy a szállító és a vevő valamilyen megfelelő benchmark segítségével ossza a kockázatokat. A szakma szereplői kicsit jobban egymásra szorulnak, a jó partneri viszony felértékelődött, a piacon jelenleg egyfajta kölcsönös egymásra utaltság. A szakemberhiány, az orosz-ukrán háború, az ellátási láncok problémái és a nagyon változékonyármozgások is problémát jelenthetnek, de arra is

van példa, hogy a költségvetésnek van felső korlátja és emiatt a megrendelők inkább minőségi kompromisszumot kötnek, olcsóbb, alternatív megoldást is vállalnak.

Az ÉVOSZ idei kutatása szerint az építőanyagok ára 25 százalékkal, a fuvar költség 23 százalékkal, az építési törmelék elszállításának és lerakásának díja 22 százalékkal emelkedik. A hőszigetelő anyagok esetében 29 százalékos, a faanyagoknál 28 százalékos áremelkedésre számítanak, de minden építőanyag esetén az inflációt meghaladó drágulással számolnak idén.

A homok- és kavicsbányák, valamint a cementipari cégek önköltség alatt dolgoznak, nem gazdaságos így fenntartaniuk a kapacitásaikat.

Ugyanakkor a GKI és a Masterplast 2022. áprilisi felméréseinek eredményei alapján már enyhe lakossági elbizonytalanodás érezhető a lakásfelújítási tervekben. Ez elsődlegesen a társasházi lakások tulajdonosai esetében érhető tetten, a családi házakban élők körében nem jellemző. A GKI negyedévente szervez felmérést a lakosság lakás-felújítási és korszerűsítési terveinek, szándékainak és kilátásainak feltérképezése céljából. A lakossági minta 1000 fős, nem, életkor, lakóhely és iskolai végzettség szerint reprezentatív.

Az eredmények szerint a lakóingatlanok felújítása és korszerűsítése iránti igények óriásiak, és ezeket az akciókat a lakosság jelentős része számára az állami támogatások is segítik. A vezető kormánypart választási ígéretei között szerepelt e támogatások hatályának meghosszabbítása, ha ez meg is valósul, a felújítások és korszerűsítések további ösztönzést kaphatnak.

A 2022. áprilisi megkérdezés során a háztartások 4,3 százaléka úgy nyilatkozott, hogy a következő egy évben biztosan nagyobb összeget kíván költeni lakóingatlanára, 16,5 százaléka pedig valószínűleg készül erre. Ha e tervek mind megvalósulnak, akkor – a felmérési eredményeket a teljes magyarországi népességre vetítve – mintegy 840 ezer lakáson végezhetnek el kisebb-nagyobb munkálatokat 2022 végéig.



# 4. | LAKOSSÁGI KUTATÁS: KIHÍVÁSOK A FELÚJÍTÓK ELŐTT



Az újHÁZ Centrum és az Opinio egy közös, 1142 elemű válaszolói minta segítségével vizsgálta az ügyfelek, a fogyasztók attitűdjét. A kérdések elsősorban arra vonatkoztak, hogy milyen mértékben építkeznek, vagy újítanak fel már jelenleg is a fogyasztók, illetve milyen mértékben terveznek ilyen munkálatokat 2022 végéig. Összességében a válaszokból az derült ki, hogy az ügyfelek egy jelentős része vagy problémákat élt meg, vagy kockázatokat lát a piacon.

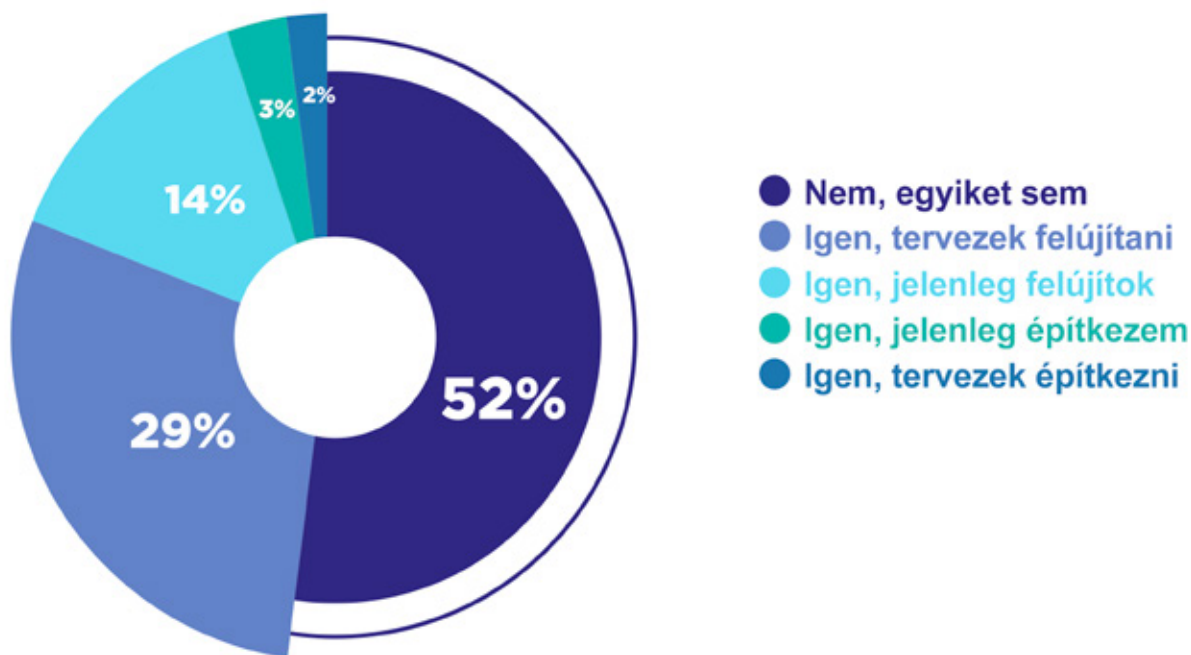
Miközben a gazdaságélénkítési csomagokból kezdetben inkább azt érzékelték a fogyasztók, hogy azok sok lehetőséget kinyitottak, addig újabban óvatosabbak az építőiparral, több figyelmet fordítanak a veszélyekre. Továbbra is jól érezhető ugyanakkor a hazai ingatlan-tulajdonosok mentalitásán, hogy a népesség közel fele bízik magában, azt gondolja, hogy a munkálatokat ő maga képes átlátni és összefogni, nincsen szüksége kivitelezőre. Az is megállapítható, hogy ebben

a volatilis környezetben, már nem nagyon akadnak olyan fogyasztók (legfeljebb minden negyedik érintett), aki ne érezné úgy, hogy valahol ne kellene már meghúznia a nadrágszíjat.

## MUNKÁLATOK ÉS TERVEK

Az újHÁZ Centrum és az Opinio kutatásának első kérdése azt firtatta, hogy a válaszadók jelenleg építkeznek, vagy felújítanak-e, illetve terveznek-e ilyen munkálatokat 2022 végéig.

### ÉPÍTKEZEL VAGY FELÚJÍTASZ-E JELENLEG, VAGY TERVEZED-E VALAMELYIKET 2022 VÉGÉIG?



Az eredmények nem, kor, végzettség, régió, vagy településtípus szerinti bontásának érdekessége volt, hogy éppen abban a „pályakezdő” korosztályban volt a legnagyobb a nemmel válaszolók aránya, ahol talán a legfontosabb lenne a fészekrakás, a családalapítás. De talán az is elsőre meglepő információ lehet, hogy a segédmunkások körében sokkal többen építkeznek,

vagy újítanak fel, mint a diplomások körében. Ennek oka lehet egy relatív jövedelmi helyzetjavulás is, de akár az is, hogy sokan „folyamatban lévőként” hivatkoznak az elnyújtott, és soha véget nem érő házkörüli felújítási teendőkre.

Végül talán az is váratlan információ, hogy a jómódúnak gondolt közép-magyarországi régióban

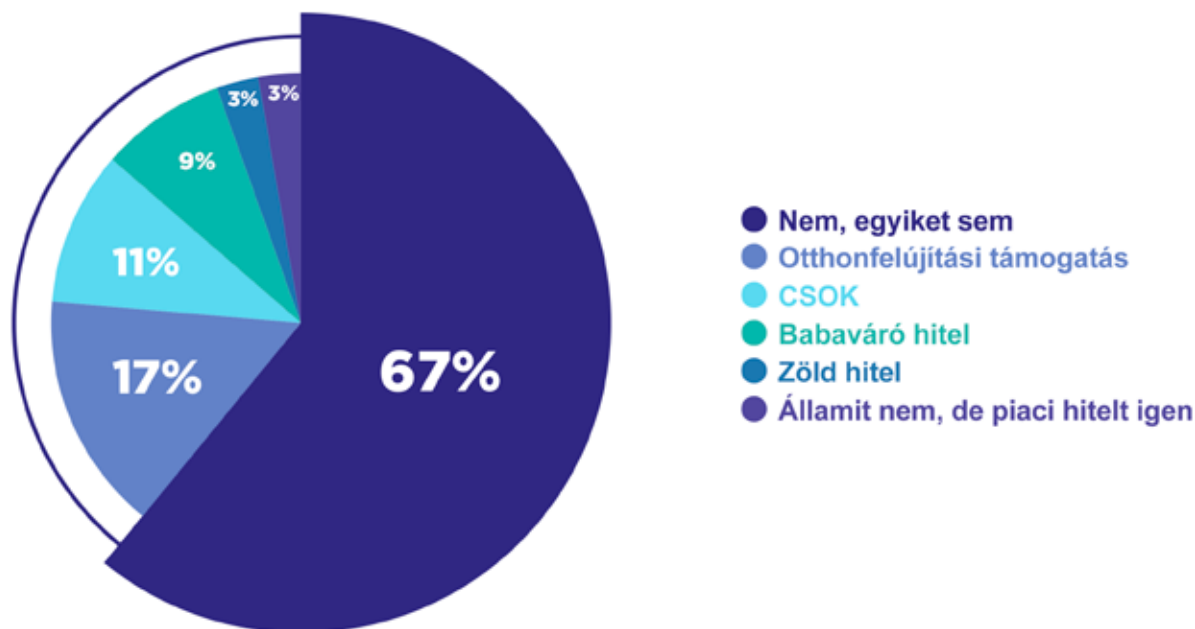
kevesebben terveznek felújítást, mint a fővárostól távolabbi térségekben - ennek lehet az a magyarázata, hogy valójában nincs is annyi forrás az ország középső részén, de akár az is, hogy az itt élők mostanra már megfelelően komfortos lakásokban és családi házakban laknak.



## TÁMOGATÁSOK, HITELEK

A következő kérdéskör a támogatások valós vagy tervezett igénybevételére vonatkozott, a válaszadók több opciót is megjelölhettek.

### TERVEZED-E FELVENNI VAGY FELVETTED-E MÁR AZ ALÁBBI ÁLLAMI TÁMOGATÁSOKAT, HITELEKET ÉPÍTKEZÉSHEZ, FELÚJÍTÁSHOZ 2022-BEN?



Összességében kiemelhető, hogy az eddigi rövid múlt miatt a zöld hitel még nem ért el szignifikáns részesedést a lakosság körében, de talán még erősebb állítás, hogy a piaci alapon eladósodók aránya is hasonlóképpen csak 3 százalék maradt.

Nagyon érdekes, hogy a hitelek igénybevétele erősen korrelál az iskolai végzettséggel: a kutatásban résztvevők esetében minél magasabb valakinek a végzettsége, annál magabiztosabb ismeretekkel bír a finanszírozási feltételekről; piaci hitelt szinte kizárólag a

magasabb végzettségűek vesznek igénybe.

## A LEGFŐBB KIHÍVÁSOK

Az újHÁZ Centrum kutatásában kitért arra is, hogy mit észlel a lakosság az építőipar különböző kilengéseiből, hullámzásaiból. A kérdés arra vonatkozott, hogy a lakosság milyen jellegű kihívásokkal számol a felújítások, építkezések során.

### MILYEN JELLEGŰ KIHÍVÁSOKRA SZÁMÍTASZ A FELÚJÍTÁSSAL, ÉPÍTKEZÉSSSEL KAPCSOLATBAN?



Az, hogy a nehézségekre egyáltalán nem számítók aránya egy számjegyű, egyszerre érthető és tanulságos. A legtöbb válaszadónk azt emelte ki, hogy attól tart, hogy összességében drágább lesz a felújítása, vagy az építkezése, mint azt előzetesen tervezte. Szintén ér-

dekes, hogy a másik leggyakoribb félelem, vagyis a munkák elhúzódnak a víziója a fiatalabbakra sokkal jellemzőbb, mint az idősebbekre. Itt nehezen egyeztethető össze, hogy az élettapasztalat, a bölcsesség miért tette a válaszadókat optimistábbá, de akár azt is

sugallhatja, hogy a személyes felújítási tapasztalatok olykor kedvezőbbek, mint az általános várakozások.



## A REAGÁLÁS LEHETŐSÉGEI

Az alábbi kérdéskörnél az újHÁZ Centrum kutatása azt vizsgálta, hogy az áremelkedések, bizonytalanságok miatt kell- vagy kellett-e változtatni a megrendelőknek az előzetes terveiken. Az eredményeket tekintve megállapítható, hogy mindenki szeretne reagálni a költségek emelkedésére. A kitöltéskor itt is több válasz megjelölésére volt lehetőség.

### A KIHÍVÁSOK MIATT KELL-E, VAGY KELLETT-E VÁLTOZTATNI AZ ÉPÍTKEZÉSI VAGY FELÚJÍTÁSI TERVEKEN?



A válaszok önmagukban is beszédesek, külön-külön is több olyan beruházó háztartás volt, amelynek halasztania kellett, vagy amelyiknek mélyebben kellett a zsebébe

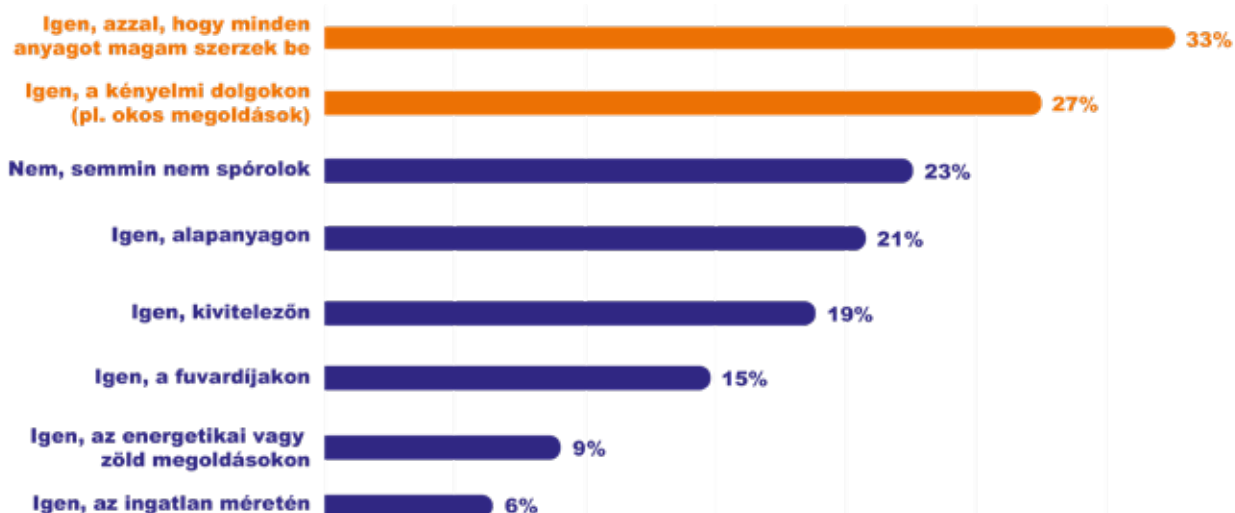
nyúlnia, mint olyan, ahol minden terv szerint végig lehetett vinni. Úgy tűnik, hogy miközben itt eléggé egységesek az arányok, a fiatalok kevésbé tudtak pótlólagos for-

rásokat mozgósítani, vagyis erre utal, hogy ez a válasz a körükben bőven átlag alatti volt.

## A MEGTAKARÍTÁS ESÉLYEI

Az újHÁZ Centrum kutatási eredményei szerint csak minden negyedik építkező / felújítást végző tudta tartani a terveit. Ez derült ki abból a kérdésből is, ahol a jövőbeli hozzáállást vizsgálta a lekérdezés, illetve arra is kitért, hogy a munkálatok esetében spórolnak-e bármin a kitöltők az áremelkedések miatt:

### SPÓROLSZ-E VALAMIN A MUNKÁLATOKNÁL A 2022-ES ÁREMELKEDÉSEK MIATT?



Érdekes megfigyelni, hogy a munkálatoknak nincsen olyan eleme, amelyen a válaszadók az áremel-

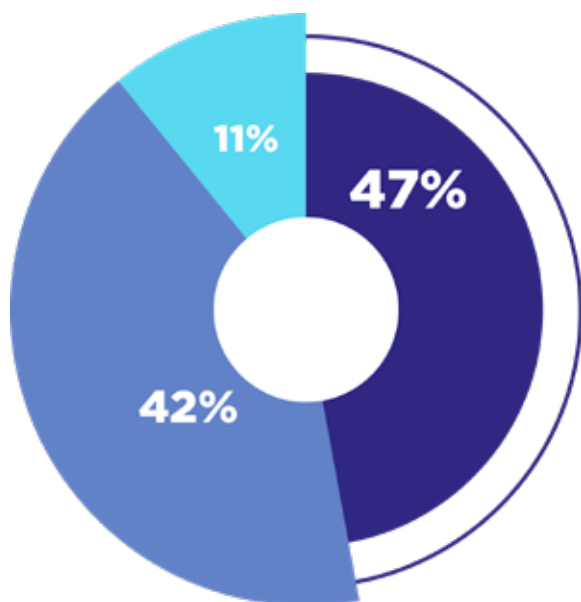
kedések miatt spórolnának. Ám, ha mégis erre kényszerül valaki, akkor elsősorban a saját anyagbeszer-

zéssel próbálna takarékoskodni, illetve először a kényelmi elemeket „engedik el”.

## ÖNERŐBŐL, KIVITELEZŐ NÉLKÜL

Visszatérő megfigyelés, hogy a magyarok fele meg van győződve arról, hogy ő maga is elbír a felújítási feladatokkal. Ez a mentalitás az ÚjHáz Centrum kutatási adatai alapján is visszaköszönt, mikor a kitöltők körében azt vizsgálta, hogy kivitelezővel, vagy saját maguk vágnak-e bele a munkálatokba:

### KIVITELEZŐVEL, VAGY SAJÁT MAGAD VÁGSZ BELE AZ ÉPÍTKEZÉSBE, FELÚJÍTÁSBA?



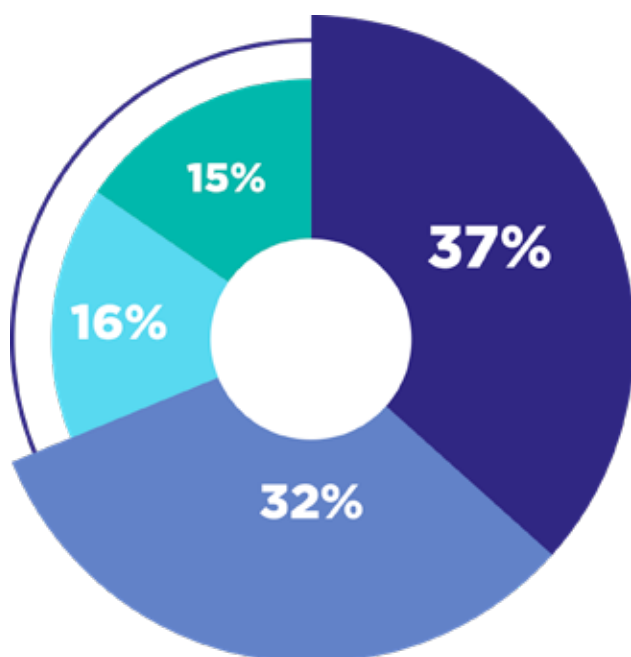
- Nem lesz szükségem kivitelezőre
- Kivitelezővel dolgozom, de lesz, amit magam csinállok
- Kizárólag kivitelezővel dolgozom majd

A válaszok szerint megállapítható, hogy a községekben élők inkább úgy érezték, hogy nem lesz szükségük kivitelezőre, mint a nagyvárosiak. Szintén érdekes adat, hogy a női válaszadók körében szignifikánsan nagyobb volt a kivitelező nélkül tervezők aránya, mint a férfiak körében.

## AZ AJÁNLATKÉRÉS

A hozzáértők – így az ÚjHáz Centrum szakképzett munkatársai is – gyakran tanácsolják, hogy már a tervezési fázisban sefeledkezzenek meg a vásárlók az ajánlatkérésekről. A kutatási eredmények tükrében elmondható, hogy a magyar vásárlók egyre tudatosabbak, ha a pénztárcájukról van szó és hajlandóak akár több helyről is árajánlatot kérni alapanyagra (32%), illetve építőanyagra és szakemberre vonatkozóan egyaránt (37%).

### TÖBB HELYRŐL KÉRSZ ÁRAJÁNLATOT A MUNKÁLATOKHOZ?



- Igen, alapanyagra több helyről kértem árajánlatot
- Igen, szakemberre és alapanyagra is több helyről kértem ajánlatot
- Nem, mindent a kivitelezőre bízok
- Igen, szakemberre több helyről kértem árajánlatot

A válaszok arányai eléggé egységesek, nem igazán szóródtak kor, nem, végzettség, településtípus, vagy régió alapján. Az eredmények közül kitűnik azonban, hogy a na-

gyobb városokban sokkal inkább jellemző az, hogy egy megrendelő több szakembertől is kér árajánlatot. A magyarázatok között ott lehet, hogy egy kisebb településen

eleve nincsen annyi szakember, akik közül lehetne választani, de az is szempont lehetett, hogy a községekben a megrendelő és megbízott szakember jó esetben személyesen is ismeri egymást, mindenki pontosan tudja, hogy kihez érdemes fordulnia.

# **5. KIVITELEZŐI KUTATÁS: MIBŐL ÉS HOGYAN FOGUNK ÉPÍTKEZNI? (ÁRAK, ÁRUK, TRENDEK, MEGOLDÁSOK)**



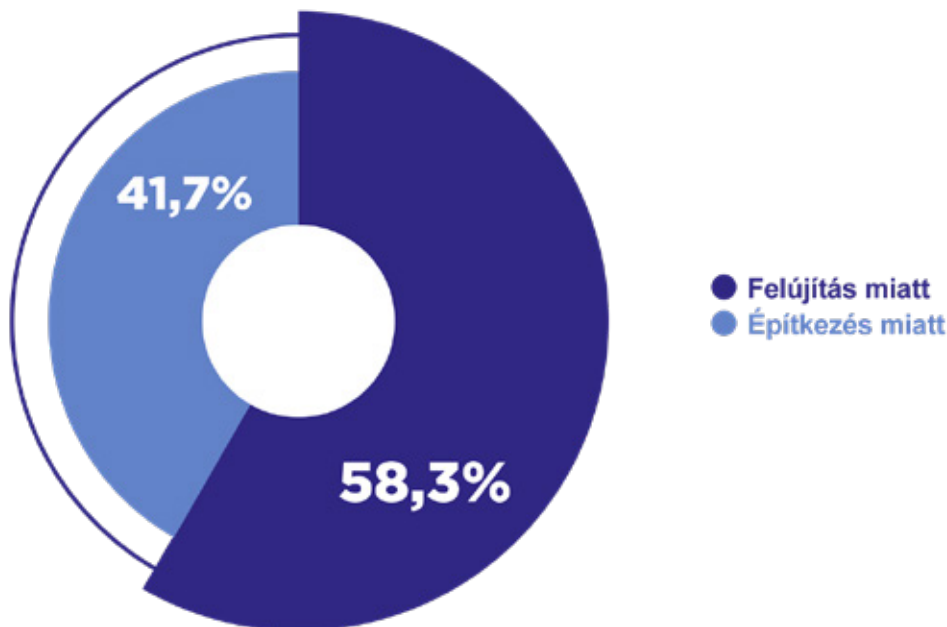




Az újHÁZ Centrum az elmúlt időszak trendjeiről megkérdezte a kivitelezőket is. Bár a minta mérete alapján a felmérés nem tekinthető reprezentatívnak, a lakossági kutatásból és az újHÁZ Centrum saját adataiból nyert tapasztalatokat visszaigazolja: 2022-ben továbbra is jelentős áremelkedés és hosszabb kivitelezői vállalási határidők jellemzik a piacot.

Az építőanyag-kereskedői hálózat belső kutatása alapján a szakembereket gyakrabban (58,3 százalékban) keresik a megbízók felújítási munkálatokhoz, mint új építkezésekhez (41,7 százalék).

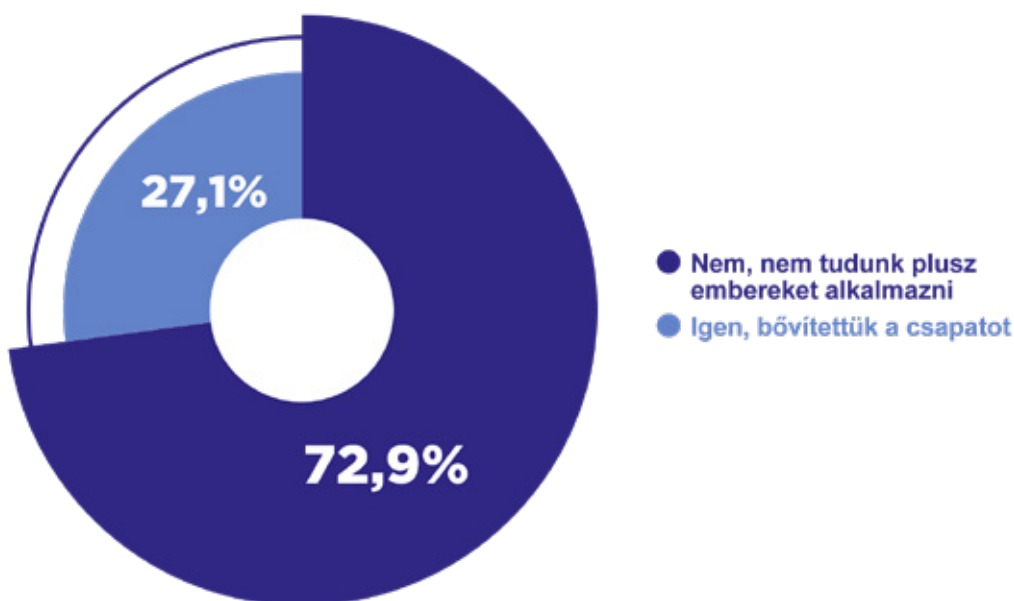
### ÉPÍTKEZÉS VAGY FELÚJÍTÁS MIATT KERESIK TÖBBET A KIVITELEZŐKET?



### MUNKAERŐ

Szintén alátámasztja az építőipari makrotrendeket az újHÁZ Centrum lekérdezésének azon eredménye, amelyből kiderül, hogy a kivitelezők közel kétharmada (72,9 százalék) nem tudott plusz embereket alkalmazni, míg 27,1 százalék képes volt bővíteni a csapatát.

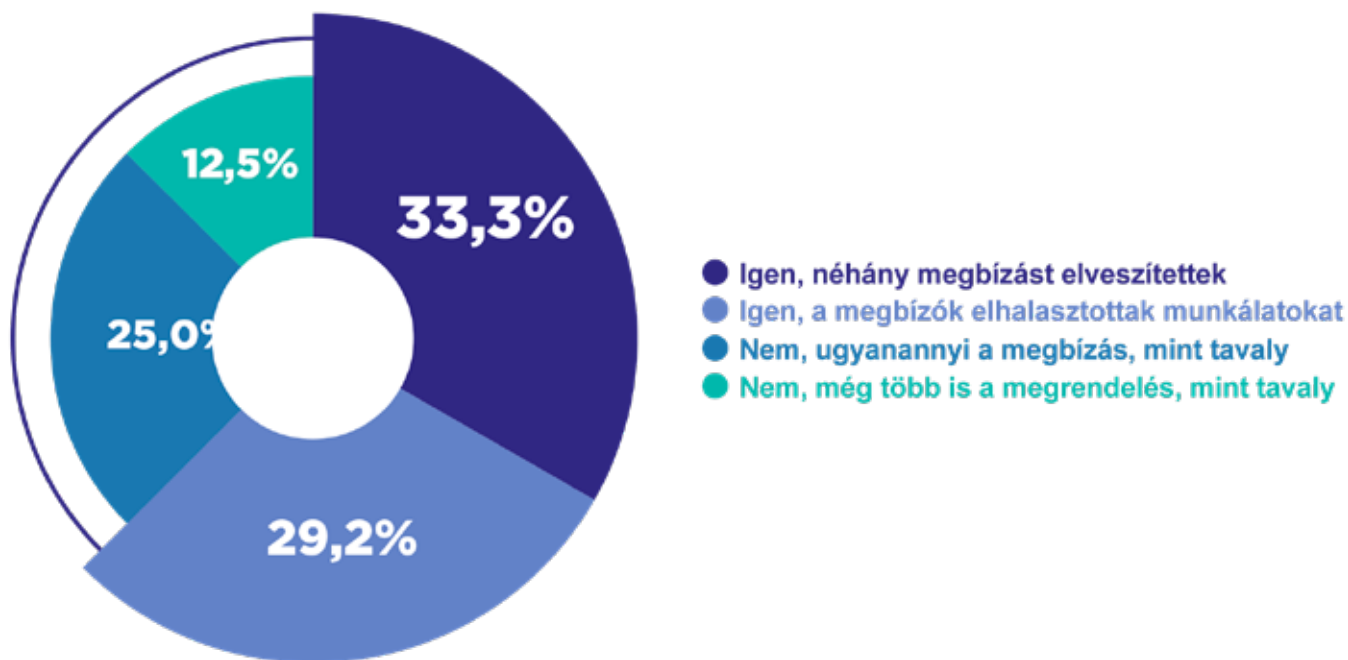
### TUDTÁK-E BŐVÍTENI A MUNKAERŐ KAPACITÁST TAVALY ÓTA?



## TÚLKERESLET

A kutatásból az is kiderült, hogy milyen mértékben csökkentek a kivitelezők megbízásai az áremelések miatt. A kitöltők harmada esett el valamilyen projekttől 2022-ben, további 29,2% pedig úgy nyilatkozott, hogy a megrendelők bár nem mondták le, de elhalasztották a munkákat. A kivitelezők közül senki nem tapasztalta, hogy nagyon sok megbízástól esett volna el az alapanyagár- és munkadíj emelkedések miatt.

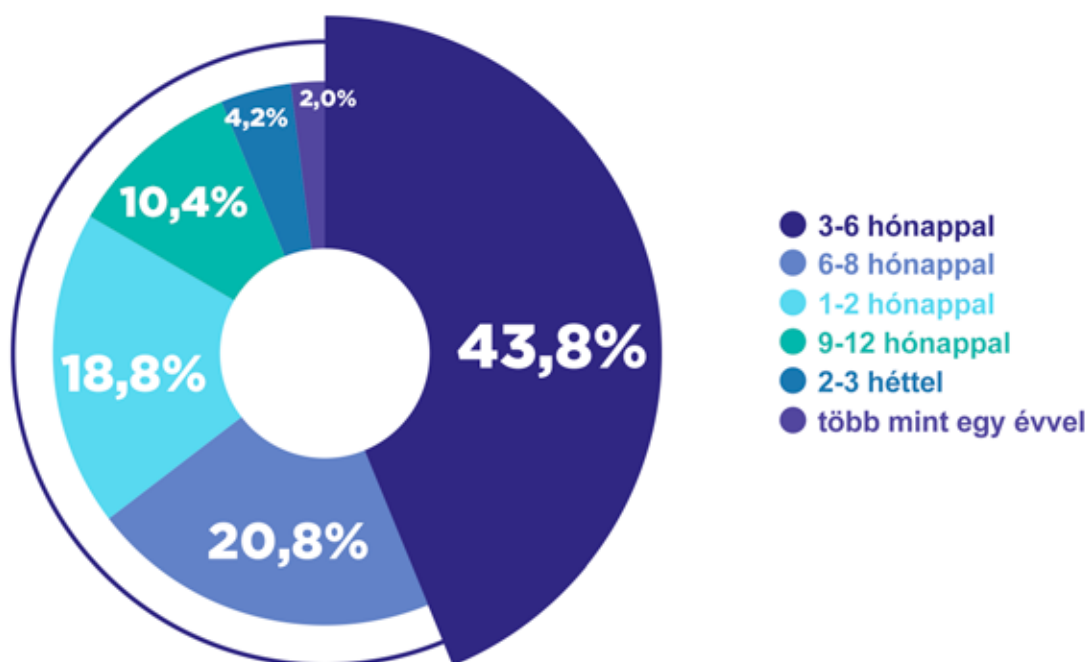
### ESTEK-E EL 2022-BEN MUNKÁKTÓL KIVITELEZŐK AZ ÁRVÁLTOZÁSOK MIATT?



## EGYRE HOSSZABB PERIÓDUSOK

A kivitelezői piac tanulságait az újHÁZ Centrum felmérésében adott válaszok is megerősítik: a megbízóknak minimum 3-6 hónappal érdemes előre lefoglalniuk a szakembereket. A kutatás eredményei alapján a megkérdezett kivitelezők háromnegyede is ilyen időtávra vállal megbízást, de a kitöltők harmadánál 6 hónap, vagy azt meghaladó sorban állás is várható.

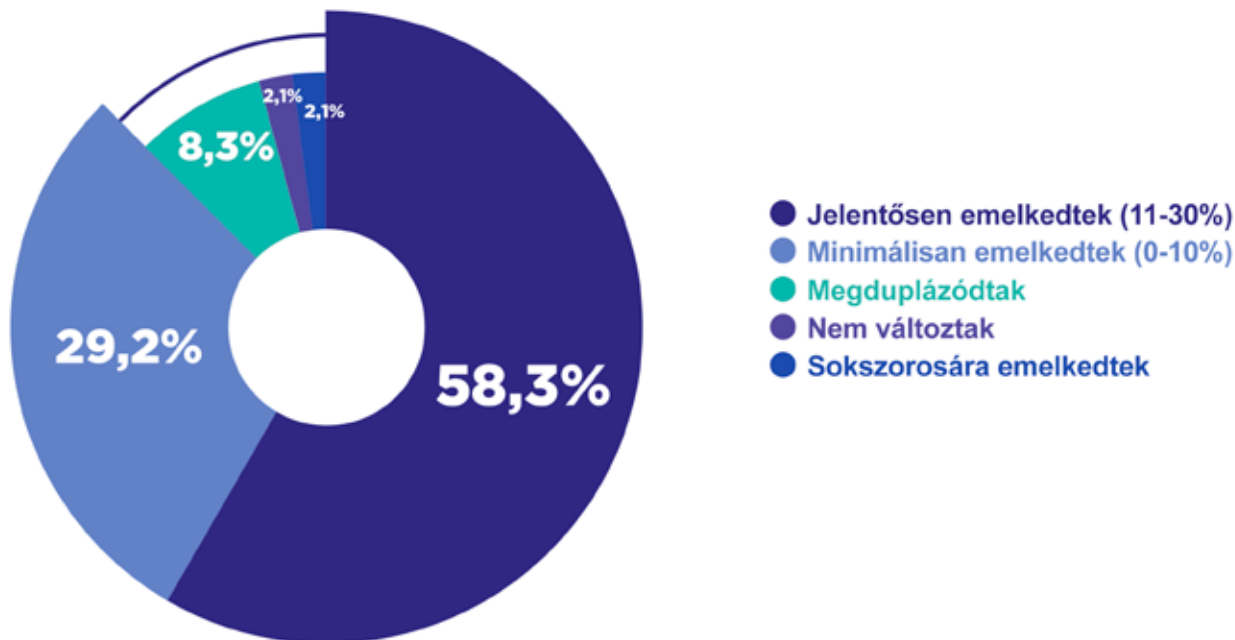
### MENNYI IDŐVEL ELŐBB KELL SZAKEMBERET FOGLALNI A MUNKÁLATOKHOZ, HOGY ÁLLNAK A KAPACITÁSAIK?



## ÉRDEMI DRÁGULÁS

Az újHÁZ Centrum felmérésében arra is kitért, milyen mértékben változtak a szakemberek megbízási díjai a tavalyi állapothoz képest. A megkérdezett kivitelezők több mint fele szerint ezek 2022 első 4 hónapjában jelentősen emelkedtek (11-30%-kal), míg további közel egyharmaduk minimális növekedésről számolt be (0-10%). A felmérésben résztvevők közül senki nem tapasztalt csökkenést a szakemberek munkadíjait illetően.

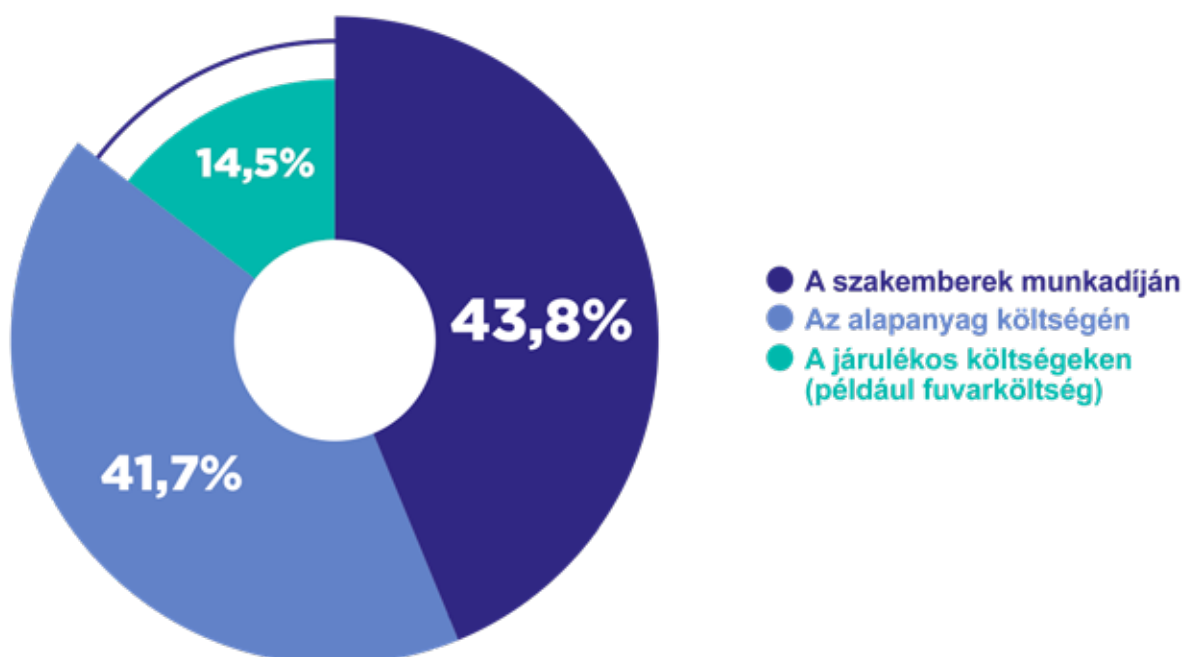
### MILYEN MÉRTÉKBEN VÁLTOZTAK TAVALYHOZ KÉPEST A SZAKEMBEREK MUNKADÍJAI?



## TAKARÉKOSSÁG

Az újHÁZ Centrum kutatásában nem csak a megrendelőket, de a kivitelezőket is megkérdezte arról, hogy tapasztalataik alapján a vevők hol érzik azt, hogy képesek spórolni. A legtöbben (43,8%) úgy látják, hogy a megbízók a szakemberek munkadíjain próbálnak takarékoskodni, de az alapanyagok ára is döntő tényező költségek optimalizálása szempontjából a megkérdezettek több mint 41 százaléka szerint.

### MIN AKARNAK ÁLTALÁBAN TAKARÉKOSKODNI A MEGBÍZÓK?

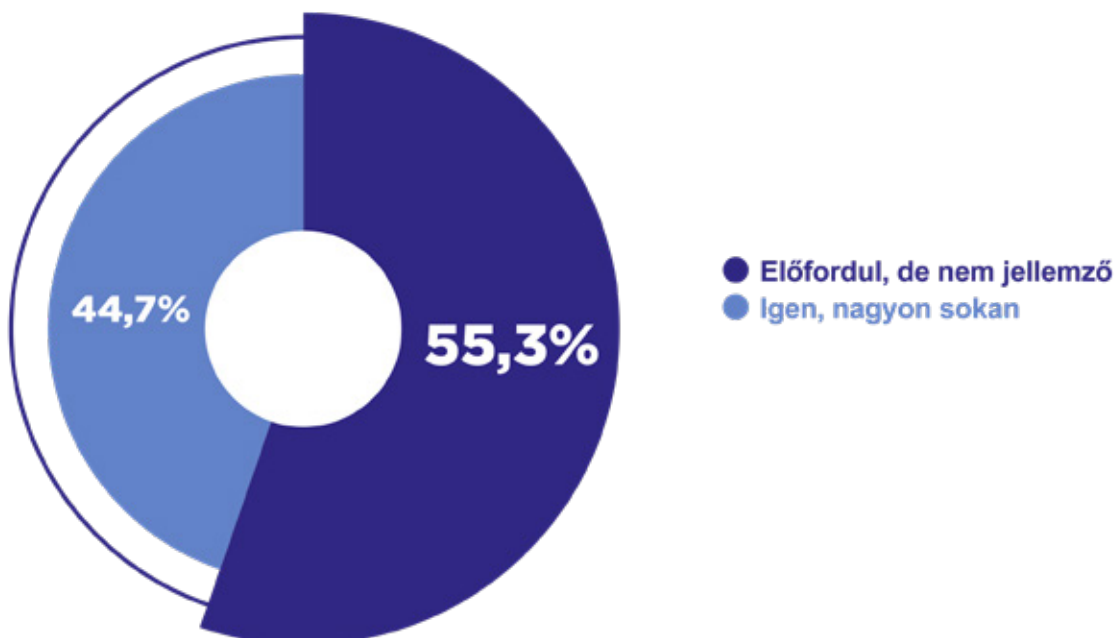




## ALTERNATÍV MEGOLDÁSOK

A felmérés emellett körbejárta azt is, hogy a kivitelezők szerint mekkora a nyitottság a megbízók részéről az alternatív megoldások, építőanyagok iránt. Érdekes eredmény, hogy a szakemberek közel fele (44,7%) szerint a vevők egyre tudatosabbak ebben a kérdésben és kifejezetten nyitottak az opcionális lehetőségekre. Az újHÁZ Centrum kutatási eredményei arra engednek következtetni, hogy a megbízók nyitottak arra, hogy a költségek csökkentése érdekében eltérjenek az előzetes elgondolásaiktól és más, pénztárcabarát technológiát, vagy építőanyagot válasszanak.

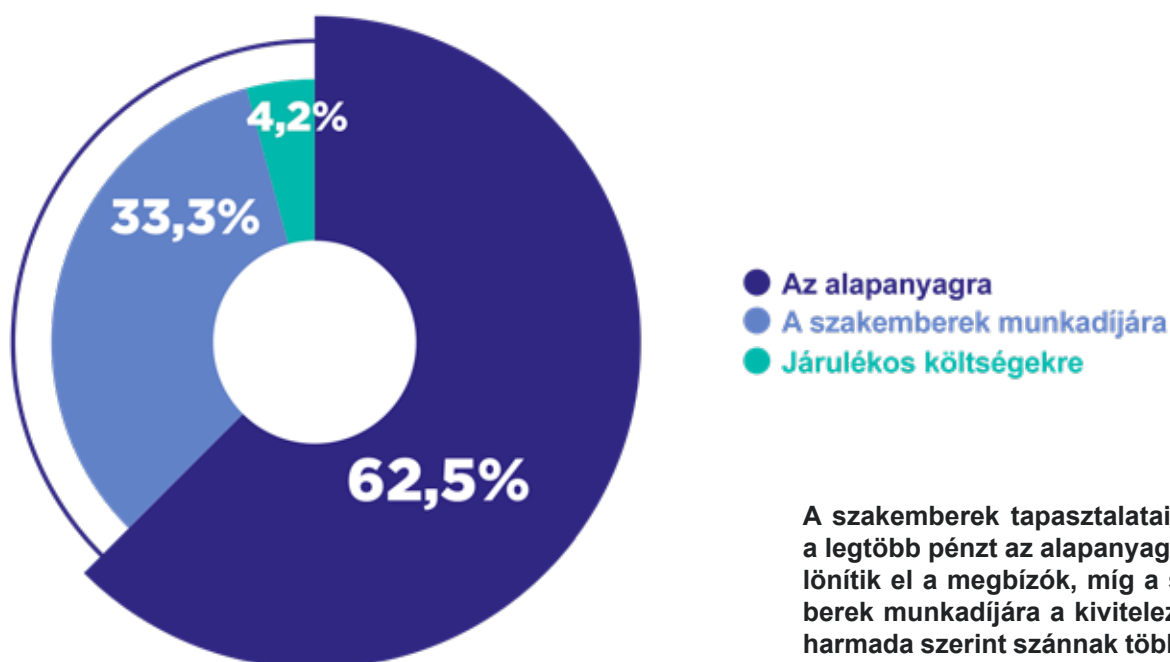
### KERESNEK-E A MEGBÍZÓK ALTERNATÍV, OLCSÓBB ÉPÍTŐANYAGOKAT?



## KÖLTSÉGEK MEGOSZLÁSA

Mi kerül többre - a munkadíj, vagy maga az anyag? Az újHÁZ Centrum lakossági kutatása azt vizsgálta, hogy a megbízók esetében mely tételek azok, amelyeken előszeretettel spórolnának. A kivitelezők lekérdezésében ennek ellenkezőjét is vizsgálták, vagyis azt, hogy a megrendelők a költségtervezés során mire szánnak több pénzt építkezés/felújítás során.

### MIRE SZÁNNAK TÖBB PÉNZT A MEGBÍZÓK A FELÚJÍTÁS, ÉPÍTKEZÉS SZORÁN?

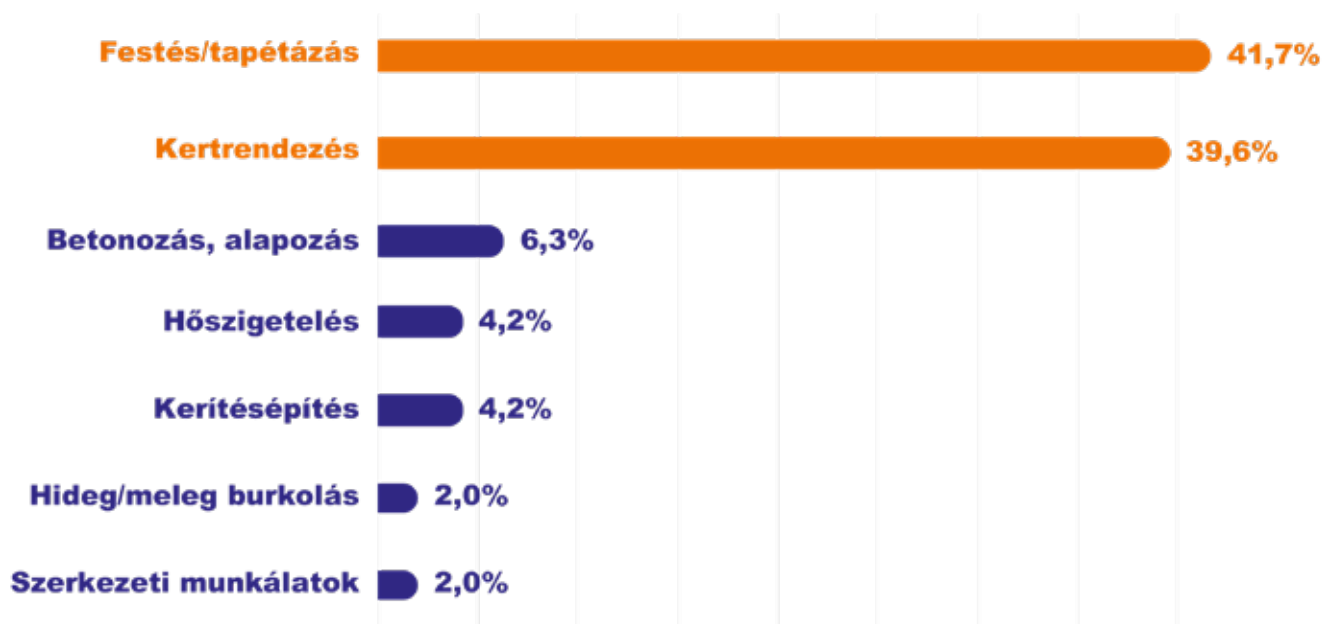


A szakemberek tapasztalatai alapján a legtöbb pénzt az alapanyagokra különítik el a megbízók, míg a szakemberek munkadíjára a kivitelezők egyharmada szerint szánnak több forrást a megrendelők.

## KALÁKÁBAN

A tavalyi Trendriporthoz hasonlóan az ÚjHáz Centrum idén is kitért arra a kérdéskörre, hogy a szakemberek szerint a megbízók milyen munkálatokat végeznek el inkább saját maguk, mit nem bíznak kivitelezőre. A 2021-es eredményekhez képest idén sem volt változás abban, hogy az emberek az esztétikai munkálatok terén a legmegbízhatóbbak: a szakemberek 41,7 százaléka szerint a vevők a festés, tapétázás terén a legönállóbbak, további közel 40% szerint pedig a megbízók a kertrendezést is előszeretettel végzik önállóan.

### MILYEN MUNKÁLATOKAT VÉGEZNEK EL INKÁBB MAGUK AZ EMBEREK?





# 6. AZ ÚJHÁZ CENTRUM SZÁMOKBAN: KIUGRÓ TELJESÍTMÉNY, A VOLUMENNÖVEKEDÉS MELLETT ÉRDEMI ÁRZHATÁSSAL



Az újHÁZ Centrum egy 100% hazai tulajdonban lévő, Győr-Moson-Sopron megyei központtal rendelkező vállalat. Magyarország meghatározó építőanyag-kereskedő hálózataként rendkívül dinamikus korszakot tudhat maga mögött. A cégsoportja kedvezőtlen piaci helyzet és az globális ellátási láncok nehézségei ellenére 2021-ben és 2022 első négy havában is kimagasló forgalmat ért el. A hálózat országosan több mint 90 kereskedése nagy hatással elégitette ki az építkezéshez, felújításhoz szükséges építőanyag-igényeket.

## TÖRETLEN NÖVEKEDÉS

Az újHÁZ Centrum forgalma az elmúlt egy évtizedben megszakítások nélkül növekedett, amiben mindig vegyülnek ár- és volumenhatások. Az idei év első négy hónapját áttekintve, az eddig megszokott szintekhez képest is kiemelkedő növekedést hozott, és ez a változás mindenképpen rekordévet sejtet 2022 egészére is. Az objektív képhez azonban hozzátartozik az a megállapítás is, hogy nemzetközi és hazai, az építőipar egészét érintő okok miatt, az idei forgalomnövekedésben a volumenhatáshoz képest a megsokottnál nagyobb jelentőség jutott az áremelkedéseknek.

Az újHÁZ Centrum tapasztalatai szerint a szektor szereplői, köztük a végfelhasználók is számos kihívással kellett, hogy szembenézzenek 2022 első négy hónapjában:

- az árak hektikusan változtak,
- hiányjelenségek is mutatkoztak, olykor érdemi sorok alakultak ki,
- a szakemberek munkadíjai meredeken emelkedtek,
- a vállalási határidők tovább tolódtak: egy márciusi kutatás szerint átlagosan 138 napot kellett várni egy építőipari szakemberre a megkeresése után a munka megkezdéséig.

Ugyanakkor a nehezebb periódusban az újHÁZ Centrum megbízható partnerként csökkenthette a hektikus piaci folyamatok okozta bizonytalanságot.

## A LEGFRISSEBB EREDMÉNYEK

Az építőanyag-kereskedelmi hálózat az év eddig eltelt négy havában összesen 37,3 milliárd forintot árbevételért ért el. 2021 első négy hónapjához képest 2022 azonos időszakában több mint 11 milliárd forinttal nőtt az értékesítés árbevétele, ami az egy évvel korábbi bázishoz képest 45 százalékos növekedésnek felel meg.

Ha a jelenlegi tendenciák az év egészében fennmaradnak, az újHÁZ Centrum összesített éves forgalma érdemben meghaladhatja a 2021-es eddigi rekordévet is. A vállalat saját belső adatai alapján az év első négy lezárt hónapjának forgalmi adatai az alábbiak szerint alakultak (millió forintban):

2021. I-IV. hó	2022. I-IV. hó	2022/2021
25 786	37 315	144,71%

## ÖSSZETETT HATÁSOK

A kereskedők teljesítménye régióként nem mutatott nagy szórást, mindegyik terület, szinte minden időszakban felülmúlta az előző év azonos időszakának forgalmát. Mindössze egy kivétel volt: a keleti régió 2022 áprilisában alacsonyabb forgalmat ért el, mint egy évvel korábban. Az újHÁZ Centrum kereskedői sokáig azt tapasztalták, hogy a nyugati és keleti régió szinte teljesen megegyező mértékben növekedett, idén áprilisban azonban a nyugati régió már szignifikánsan gyorsabban bővült. A további területi egységek közül a budapesti és a déli régió értékesítési változásai hasonlóak voltak, de a fővárosi régió értékesítése intenzívebben tudott nőni - különösen februárban és márciusban.





## RÉSZLETES TERMÉKELEMZÉS

Az elmúlt évtized mind a 12 üzleti évét (2010 – 2021) figyelembe véve, impozáns képet mutat a hálózat forgalmának töretlen emelkedése. Az újHÁZ Centrum részletes adataiból az is egyértelműen megmutatkozik, hogy mely termékcsoportok voltak a leginkább kelendők 2022 első négy hónapjában, illetve mely termékkategóriák voltak a legkevesbé népszerűek.

Az adatok részletesebb elemzése alapján jelentős növekedés látszik a következő termékkörökben: tetőfedés, szigetelés, szerkezetépítési anyagok, falazóanyagok. Összesített forgalmi hatásban a vasáru és a szigetelőanyagok bővültek a legjobban. Az újHÁZ Centrum forgalmi adatai alapján a visszatérően meghatározó részterületek – vagyis az imént említett szigetelés, tetőfedés és szerkezetépítés szegmensek – egyaránt egymilliárd forintnál is nagyobb növekedést produkáltak 2022 első négy havában a bázishoz, vagyis 2021 első négy hónapjához képest.

A vállalat kimutatásai alapján a tetőfedés kategória esetében 20 szá-

zalékos, a szigetelésnél pedig 40 százalékos volt az áremelkedés. Mindezek mellett a vasanyagok forgalma egyenesen a duplájára nőtt a 2021-es év azonos időszakához képest, amelyhez 60 százalékos áremelkedés tartozott, és 20 százalékot alig meghaladó volumennövekedést jelentett.

## ÁR, VOLUMEN, FORGALOM EGYEDILEG

Az újHÁZ Centrum adatai alapján az építőanyag árak a legjobban a szigetelőanyagok és a vasáru termékkategóriában emelkedtek, míg volumenben az építőipari segédanyagok, a tetőfedésnél használt anyagok és a habarcsok körében észleltünk növekedést.

A minél teljesebb kép érdekében érdemes azt is megvizsgálni, hogy a fogyasztók inkább felújításokhoz, vagy inkább új építkezésekhez keresik-e az árukat. Ezt ugyan nem mindig olyan egyértelmű meghatározni, hiszen szinte minden termékkörben lehet olyan igény, amelyet a felújítások indukálnak, de olyanok is, amelyeket az építkezések.

Mindenesetre a leginkább szükségesnek tűnő termékkörök közül az újHÁZ Centrum adatai alapján

érdemi bővülés jelentkezett a szerkezetépítés, tetőszerkezet, szigetelés, szerszám-vasáru esetében.

## VEVŐI CSOPORTOSÍTÁS

Az újHÁZ Centrum régóta azt képviseli, hogy minden szereplővel egyeztetni kell, a vevőinek szegmentációjában ugyanakkor négy kiemelt vásárlói csoport jelenik meg:

### CÉGES:

- generálkivitelezők,
- szakkivitelezők;

### MAGÁN:

- felújítók,
- új családiházat építők.

2022 elején vevői csoportjaink közül a legjobban a szakkivitelezők és a generálkivitelezők kereslete tudott nőni. Az első negyedévben 52 és 57 százalékkal magasabb forgalmat realizáltunk ezekben a vevői csoportokban. A felújítók is szépen, 40 százalékkal növekedtek, egyedül a családi ház építők irányába esett a forgalom, 14 százalékkal.

A felújítók növekedési üteme azért is volt számunkra örömteli, mert itt a 2021 első negyedévében mért adat, vagyis a bázis is nagyon magas volt.

Mindebből arra lehet következtetni, hogy a felújítások továbbra is töretlenül folynak, amihez az állami transferek még mindig kellő forrást biztosítanak.

A három növekvő szegmensben egyaránt meghatározó volt a szerkezetépítés, emellett a generálkivitelezők és felújítók körében a falazóelemek cikkcsoportba tartozó cikket vezették a növekedési top-listát, a szakkivitelezők esetében azonban a vakolat megelőzte a falazóelemet.





## **6. | KONKLÚZIÓ**



- Az újHÁZ Centrum idei évre vonatkozó várakozásai alapján összességében 2022 egészére is jó piacra számít, generális lassulás legfeljebb a harmadik negyedév közepétől/második felétől várható.
- Ennek a fő gazdasági oka az lehet, hogy a jelentősen felduzzadt államháztartási hiány mellett már nem lesz képes az állam az eddig megszokott felújítást/otthonteremtést támogató csomagokat biztosítani az otthonteremtők számára, és a nehezebb időszakban nem zárható ki a reálkeresetek eddig megszokott bővülésének lassulása, megállása, vagy akár a piac ideiglenes visszaesése.
- A lassulásban további szerepet játszhat az a jelenség is, hogy a vevők a megnövekedett szállítási határidők miatt kez-

detben egy tájékoztató jellegű árat kapnak, amely a kiszállítás előtt változni fog. Ennek az átvételkor pluszban fizetendő összegnek a nagyságrendjét meglátva pedig várhatóan lesznek olyan vásárlók, akik inkább visszamondják a teljes megrendelést.

Az újHÁZ Centrum várakozásai alapján 2022 egésze még hozhat növekedést, visszaesést pedig a szakma legfeljebb csak 2023-ban fog tapasztalni. Idén talán lassan visszatérhetnek a szakmába az egyedi kereskedői kedvezmények és jövőre vélhetően már újra megjelennek a piacon a gyártói akciók is. Árcsökkenés azonban egyelőre nem várható.

Mindebből milyen konklúziót lehet levonni? Az építőiparban, az építőanyag-keresletben továbbra is megmaradhat a lendület. Ugyanak-

kor ez már egy kicsit más, egy kicsit megfontoltabb piac lehet. Minden szegmensben felértékelődnek a megbízható, az ügyféllel együttgondolkodó partnerek. Ez fontosabb lesz a tervezésben, a kivitelező szakemberek kiválasztásában, az építőanyag-vásárlásban. Amikor az árak magasabbak, sokat számít a rugalmasság is, ha vannak észszerű megoldások, alternatív anyagok, azzal sokat lehet megtakarítani, és a közös gondolkodásban érdemes továbbra is az adott szakterület kipróbált partnereiben bízni! Az előttünk álló idők jelszava a „tudatosság” lesz: építető, építő, kivitelező és kereskedő egymásra lesznek utalva, ugyanakkor körültekintően kell eljárniuk, hogy saját érdekeiket is képviseljék, egyúttal az üzleti partnerek bizalmát és együttműködését is megőrizték!

