

OTTHON CENTRUM HOLDING KFT.

ÜZLETI JELENTÉS 2025 JÚNIUS 30.

Tartalomjegyzék

1.1	A vállalkozás céljai és stratégiája.....	3
1.2	A 2025 első féléves üzleti teljesítmény értékelése	4
1.3	A vállalkozás üzleti környezete és kilátásai	4
1.4	A konszolidálásba bevont vállalatokat érő hatások	4
1.5	Kockázatkezelés.....	5

Az üzleti jelentés a kibocsátó és a konszolidációba bevont vállalkozások együttes helyzetére vonatkozóan mutatja be azokat a fő folyamatokat és tényezőket, amelyek az éves jelentés időszakában a kibocsátó üzleti teljesítményére, fejlődésére és helyzetére hatással voltak, illetve a jövőben hatással lesznek.

1.1 A vállalkozás céljai és stratégiája

Az OC Csoport erőssége az innováció, az integrált IT megoldások, a piaci igényekre szabott termékfejlesztések, és a magas színvonalú oktatási rendszer, az erős vállalati kultúra, melyeken keresztül a cégcsoport képes lesz a misszióban és vízióban megjelölt célok elérésére.

MISSZIÓ

Az OC Csoport küldetése, hogy ügyfeleit az ingatlan eladáshoz és vásárláshoz kapcsolódó széles körű szolgáltatási portfólióval, szakértelemmel, értékteremtő módon segítse az otthonukkal kapcsolatos céljaik megvalósításában, mindezt pedig egy korszerű, integrált ügyintézés lehetővé tevő fogyasztói élményen keresztül kívánja kivitelezni.

A cégcsoport minden tevékenysége, fejlesztése az ügyfélelégedettség növelését és az értékteremtést szolgálja, mert a menedzsment hisz abban, hogy ez biztosítja a piacvezető pozíciót és az eredményhatékony működést.

A cégcsoport vezetése elkötelezett az iránt, hogy a kollégák folyamatos fejlesztés alatt álló oktatási módszertana mindig az aktuális piaci trendekhez és ügyféligényekhez igazodjon. Az OC Csoport keresi, hogyan támogathatja vagy helyettesítheti meglévő folyamatait digitális megoldásokkal, mert ez a törekvés növeli a kollégák ügyfelekre fordítható idejét, csökkentve a rájuk nehezedő adminisztrációs terhet. Mindez lehetővé teszi a gyors reakciót olyan helyzetekben is, mint a társadalmi közeg COVID-19 járvány okozta változása, ami szükségessé tette a digitális oktatásra és ügyintézésre, valamint a rendszer szintű ingatlan bemutató videó készítésre történő lehető leggyorsabb átállást.

A célok követését egy belső minőségbiztosítási rendszer is segíti, amely az ügyfélelégedettséget méri.

Az OC Csoport a magyarországi operációja tekintetében tovább kívánja erősíteni piaci pozícióját, támaszkodva az elégedett ügyfelekre, a már kifejlesztett magas szakmai színvonalra, meghatározó piaci részesedésre, illetve IT megoldásokra.

VÍZIÓ

Az OC Csoport víziója, hogy a már bevált jó gyakorlatokra és tudásbázisra, a menedzsment szakértelmére és a cégcsoport innovatív, digitálisan érett munkakultúrájára építve kiterjessze működését a kelet-közép-európai régió nemzetközi színterére, valamint kibővítsa a szolgáltatási portfólióját a keresztértékesítési szinergiákra alapozva, olyan országokat célozva, amelyek piaci szegmentáltakabbak, és emiatt több kis szereplő, kevésbé hatékony működéssel van rajtuk jelen, mint a magyar piacon. Lehetőséget ad a piaci részesedés növelésére egy, vagy több olyan ingatlan- és/vagy hitelközvetítő megvásárlása, mely már jelenleg is pozitív EBITDA-t termel, azonban nagy benne a fejlesztési potenciál. A cégcsoport így szeretne addicionális bevételt és eredményt generálni, valamint földrajzilag is diverzifikálni a tevékenységét.

1.2 A 2025 első féléves üzleti teljesítmény értékelése

A 2024-es év óta tartó piaci fellendülés hatásaként az Otthon Centrum Csoport 2025 első félévében 523m Forintos EBITDA szinten zárta működését.

A hitelközvetítés Magyarországon visszaállt az érdemi fejlődési pályára. Ez a trend az ingatlan hálózati forgalom alakulását is jelentősen befolyásolta.

A cégcsoport jellemzően szolgáltatásokat vesz igénybe, ezért az anyagköltségek nem érik el a működési költségnek a 2%-át.

Az eladott áruk és szolgáltatások jelentős részét (95% felett) jellemzően az ingatlanközvetítői tevékenységhez és a pénzügyi termékközvetítéshez kapcsolódó közvetlen költségek teszik ki. Ezek tipikusan olyan költségek, melyek az árbevétel és a jutalékrendszer változásával együtt mozognak.

Az igénybe vett szolgáltatások kisebb része egyéb ingatlanügynöki, pénzügyi közvetítői díjakhoz és jutalékokhoz kapcsolódik, míg a nagyobb rész marketing, bérleti díj, IT, jogi támogatás, és egyéb hasonló szolgáltatások költségéből tevődik össze.

Pénzügyi eredmény tekintetében a ráfordítások jelentős része a kötvénykibocsátásból adódó kamatfizetési kötelezettségből adódik, a bevétel oldal növekedését pedig a kedvező vállalati betéti kamat környezet eredményezte.

1.3 A vállalkozás üzleti környezete és kilátásai

2025 hátralévő részében az első félévben tapasztalt pozitív piaci környezet megmaradását várja a cégcsoport. A júliusi és augusztusi hónapok a szeptemberben induló Otthon Start Program miatti kivárás következtében az eddigi idei trendekhez képest minimális visszaesést mutattak értékesítésben, bár ingatlanközvetítésben így is rekordokat döntött a hálózat. Szeptembertől indulóan az év hátralévő 4 hónapja várhatóan a csoport legsikeresebb időszaka lesz. A cégcsoport következő időszaka a hazai és a lengyel piaci pozíció megőrzéséről, és a nemzetközi piaci részesedés növeléséről szól.

1.4 A konszolidálásba bevont vállalatokat érő hatások

Alapvetően minden konszolidált vállalat teljesítménye az ingatlanpiaci helyzettől függ. Az Otthon Centrum Franchising Kft., az Open House Franchise Kft., valamint a Rockholding Kft. eredménye közvetlenül, az OC Pénzügyi Hitelközvetítő Kft., az Open House Kft. és a Benks Kft. pedig közvetetten, a jelzáloghiteleken keresztül, amely a bevételük számottevő részét képezi. Ebből kifolyólag ezen cégek teljesítménye leginkább az 1.2-es pontban bemutatott elemzés mentén alakultak, az elkövetkező időszakuk működése pedig az 1.3-as pontban bemutatott hatások szerint fog várhatóan alakulni.

Az Otthon Centrum Solutions Kft. teljesítménye részben szintén az ingatlanpiac alakulásától, részben pedig az időszakosan megpályázható üzleti lehetőségektől, ingatlanpiaci innovációktól függ, így az évek közötti eltérések elemzéséből nem lehet messzemenő következtetéseket levonni, mindenesetre nem tesz ki jelentős részt a teljes csoport bevételéből. Az OC Pénzügyek Biztosításközvetítő Kft. a többi cég szolgáltatásaihoz kiegészítő termékként tud hozzájárulni a közvetített biztosításokon keresztül, így az ingatlantermékein keresztül szintén hasonló tényezők hatnak rá, mint a többi cégre. A Benks-Hyper Kft. partnerszerződéseken keresztül végez kiszervezett értékesítési tevékenységet pénzügyi termékekre, így az ingatlanpiactól kevésbé függ, azonban az 1.2-es pontban leírt, valamint a 1.3-as pontban bemutatott várható hitelpiaci hatások befolyásolhatják a teljesítményét. Az OC Informatikai és Szolgáltató Zrt. alapvetően kiszolgáló tevékenységeket folytat a csoporton belüli többi cég számára, így a piaci trendektől közvetlenül független a működése, és csak a cégcsoport szolgáltatási igényétől függ tevékenységeinek palettája és az ahhoz szükséges erőforrások mértéke.

A cégcsoporthoz 2023-ban csatlakozó lengyel vállalatokra szintén az ingatlan franchise hálózatokra jellemző gazdasági körülmények gyakorolnak hatást, azonban a lengyel piac a magyarhoz képest még kevésbé érett, és a benne rejlő, méretgazdaságosságból és az elindult piaci konszolidációból adódó növekedési lehetőségek kiemelkedő potenciált jelentenek a csoport külföldi cégeinek jövőjére nézve.

1.5 Kockázatkezelés

Az OC Csoport menedzsmentje tudomással bír a csoportot érintő kockázatokról, amelyeket az éves beszámolóban bemutatott módszerekkel kezel és folyamatosan figyelemmel kísér. A cégcsoport szükség szerint nemzetközi szabványoknak megfelelő és a legjobb iparági gyakorlatokon alapuló belső kockázatkezelési eljárásokat tart fenn és alkalmaz.

A kockázatkezelés elsősorban menedzsment, valamint az üzletágak vezetőinek feladata (ügyvezetés és kulcsmunkavállalók). A menedzsment rendszeresen tárgyalja a cégcsoportot érintő belső és külső kockázati tényezőket és a kockázatok típusától függő tervet dolgoz ki azok csökkentése érdekében.

A kockázatkezelés hatékony és gyors megvalósítása érdekében, a cégcsoport üzletág-specifikus kontrolling és monitoring rendszert működtet, üzletágainak vezetői pedig aktívan részt vesznek a kockázatok feltárásának és kezelésének folyamatában.

A Csoport eszközei közé tartoznak a pénzeszközök, értékpapírok, vevői és egyéb követelések, valamint egyéb eszközök – kivéve az adókat. A Csoport forrásai közé tartoznak a hitelek és kölcsönök, szállítói és egyéb kötelezettségek, kivéve az adókat és pénzügyi kötelezettségek valós értéken történő átértékeléséből származó nyereséget vagy veszteséget.

A Csoport a következő pénzügyi kockázatoknak van kitéve:

- hitelkockázat
- likviditási kockázat
- piaci kockázat

Ez a fejezet bemutatja a Csoport fenti kockázatait, a Csoport célkitűzéseit, politikáit, folyamatok mérését és kockázat kezelését, valamint a Csoport menedzsment tőkéjét. Az Igazgatóság általános felelősséget visel a Csoport létrehozása, felügyelete és kockázatkezelése terén. A Csoport kockázat menedzsment politikájának célja, hogy kiszűrje és vizsgálja azokat a kockázatokat, amelyekkel szembesül a Csoport, valamint, hogy beállítsa a megfelelő kontrolokat, és hogy felügyelje a kockázatokat. A kockázat menedzsment politika és rendszer felülvizsgálatra kerül, hogy tükrözhesse a megváltozott piaci körülményeket és a Csoport tevékenységeit.

Tőkemenedzsment

A Csoport politikája, hogy megőrizze az alaptőkét, amely elegendő ahhoz, hogy a befektetői és hitelezői bizalom a jövőben fenntartsa a jövőbeni fejlődését a Csoportnak. Az Igazgatóság igyekszik fenntartani azt a politikát, hogy kölcsönadásokból eredő magasabb kitettséget csak magasabb hozam mellett vállal, az erős tőkepozíció által nyújtott előnyök és a biztonság alapján.

A Csoport tőkeszerkezete a nettó idegen tőkéből, valamint a Csoport saját tőkéjéből áll (ez utóbbi a jegyzett tőkét, a tartalékokat és a nem ellenőrző tulajdonosok részesedését foglalja magában).

A Csoport a tőke kezelése során igyekszik biztosítani, hogy a Csoport tagjai folytatni tudják tevékenységüket és egyúttal maximalizálják a tulajdonosok számára a megtérülést a kölcsöntőke és a saját tőke optimális egyensúlyozásával, valamint az optimális tőkestruktúra megtartását a tőkeköltségek csökkentése érdekében. A Csoport azt is figyeli, hogy tagvállalatainak tőkeszerkezete megfelel-e a helyi törvényi előírásoknak.

A Társaság tőke kockázata 2025-ben nem jelentős, mivel jellemzően saját forrásból finanszírozza a tevékenységét.

Hitelezési kockázat

A hitelezési kockázat annak kockázatát fejezi ki, hogy az adós vagy a partner nem teljesíti szerződéses kötelezettségeit, amely pedig pénzügyi veszteséget eredményez a Csoport számára. Pénzügyi eszközök, amelyek hitelezési kockázatoknak vannak kitéve, lehetnek hosszú vagy rövid távú kihelyezések, pénzeszközök és pénzeszköz-egyenértékesek, vevők és egyéb követelések.

Likviditási kockázat

A likviditási kockázat annak kockázata, hogy a Csoport nem tudja pénzügyi kötelmeit esedékességgel teljesíteni. A Csoport likviditásmenedzselési megközelítése, hogy amennyire lehetséges, mindig megfelelő likviditást biztosítson kötelezettségei esedékességgel történő teljesítéséhez, mind szokásos, mind feszített körülmények között anélkül, hogy elfogadhatatlan vesztesége merülne fel vagy kockáztatná a Csoport hírnevét.

Piaci kockázat

A piaci kockázat annak kockázata, hogy a piaci árak, mint az átváltási árfolyamok, kamatlábak és a befektetési alapokba történő befektetések árai, változása befolyásolni fogja a Csoport eredményét vagy pénzügyi instrumentumokban lévő befektetéseinek értékét. A piaci kockázat kezelésének célja a piaci kockázatnak való kitettségek kezelése és ellenőrzése elfogadható keretek között, a haszon optimalizálása mellett.

Érzékenységi elemzés

A Csoport megállapította, hogy eredménye alapvetően két pénzügyi természetű kulcsváltozótól függ lényegesen, a kamatkockázattól és az árfolyamkockázattól, ezen kulcsváltozóra elvégezte az érzékenységi vizsgálatokat.

A kamatkockázatok csökkentését elsősorban a szabad pénzeszközök lekötésével igyekszik a Csoport biztosítani. Árfolyamkockázata a Csoportnak elenyésző, mivel elsődlegesen forintban értékesít és forintban is végzi a beszerzéseit. Árfolyam fedezeti ügyleteket a Csoport nem köt.

Nyilatkozatok

Felelősségvállaló nyilatkozat – Az üzleti jelentésben szereplő adatok megbízható képet adnak az Otthon Centrum Holding Kft. és a konszolidációba bevont vállalatok pénzügyi és piaci helyzetéről, fejlődéséről és teljesítményéről, ismertette a főbb kockázatokat és bizonytalansági tényezőket.

Az üzleti jelentés aláírására jogosult személy:

Otthon Centrum Holding Kft. képviselőjében



.....
Kosztolánczy György
üzgyvezető igazgató
Cím: 2092 Budakeszi, Felkeszi u. 2.

Budapest, 2025. szeptember 30.