

AI PROPERTY SUMMIT

Az AI szerepe a proptech ökoszisztémában és az ingatlanpiacon

2026. 09. 08. 14:05

Future Lab

HUN · 20 perc

**Kalmár Zoltán**

Stratégiai PropTech szakértő · ProptechZoom

Kalmár Zoltán, a Stratégiai PropTech szakértő a ProptechZoomnál, úgy véli, hogy az ingatlanpiac jelentős akadályokkal szembesül az AI-adoptálás terén az szervezeti kultúra és az adatok átláthatóságának hiánya miatt.

MIRŐL VOLT SZÓ

A lakáspiacon óriási lehetőség rejlik az mesterséges intelligencia számára, a McKinsey 110 milliárd dolláros potenciált becsült. Kalmár Zoltán kiemeli, hogy bár a technológia már létezik, az iparág elmarad olyan szomszédoktól, mint Csehország és Lengyelország, elavult szervezeti struktúrák és a félelem kultúrája miatt. Például sok vállalat még mindig az idősebb vezetők által hozott felülről lefelé irányuló döntéshozatalra támaszkodik, ami gátolja a fiatalabb tehetségek bevonását.

A jelenlegi digitalizáció töredezett, sok cég használ egymástól elszigetelt szoftvereket, vagy támaszkodik erősen az Excelre különböző feladatokhoz. Kalmár Zoltán hangsúlyozza, hogy a mesterséges intelligencia értéke a magas minőségű adatoktól és a megismételhető folyamatoktól függ, amelyeket jelenleg a vállalatok közötti átláthatóság hiánya akadályoz. Például az integrált rendszerek hiánya azt jelenti, hogy a projektmenedzsment, az ERP és a CRM rendszerek nem kommunikálnak egymással. Ezek az elemek együttesen azt sugallják, hogy az innováció fő akadálya nem a hiányzó eszközök, hanem a rendszerszintű adatintegrációs és szervezeti változásmenedzsmentbeli kudarc.

KIEMELT MEGÁLLAPÍTÁSOK

- A McKinsey adatai szerint az AI 20-30%-os megtérülést eredményezhet az üzemeltetésben.
- A RICS tanulmánya szerint bár az AI rendszeres használata növekszik, a szervezetek csaknem 1%-a érte el a teljes szervezeti integrációt.
- A kutatások szerint a 41%-uk rendelkezik szoftverrel, de ezek a rendszerek nincsenek egymással összekötve.

ÜZLETI HATÁS

AI gyakorlati alkalmazása jelentős előnyöket kínál az ingatlanok életciklusa során, különösen az üzemeltetésben, ahol optimalizálhatja az energiafogyasztást és a karbantartást. Az értékesítési folyamatban Johnson kutatása szerint az AI 80%-kal gyorsíthatja a munkafolyamatokat. Továbbá a generatív AI használata a tervezési alternatívákhoz és az automatizált vizualizációhoz hetek manuális mérnöki munkáját rövidebb időtartamokra csökkentheti. Azok a vállalatok, amelyek sikeresen integrálják a csatlakoztatott adatokat meglévő platformjaikon, jelentős versenyelőnyt szereznek a következő évben.

KÖVETKEZTETÉS

Kalmár Zoltán azt javasolja, hogy a vezetésnek proaktív hozzáállást kell elfogadnia, és az AI-t többfunkciós eszközként kell tekintenie, nem pedig külön részlegként. Azt tanácsolja, hogy kezdjék kis, mérhető projekkel, hogy sikertörténeteket és belső bizalmat építsenek ki. Végül arra ösztönzi a felsővezetőket, hogy személyesen vezessék az AI-átállást, ahelyett, hogy azt teljesen alárendeltjeikre bíznák, és biztosítsanak egy decentralizált és átlátható megközelítést az innovációhoz.

AI PROPERTY SUMMIT

The Role of AI in the PropTech Ecosystem and the Real Estate Market

2026. 09. 08. 14:05

Future Lab

HUN · 20 perc

**Zoltán Kalmár**

Strategic PropTech Expert · ProptechZoom

Zoltán Kalmár, a Strategic PropTech Expert at ProptechZoom, argues that the real estate market faces significant hurdles in AI adoption due to organizational culture and a lack of data transparency.

WHAT WAS DISCUSSED

Zoltán Kalmár highlights that while the AI market offers a \$110 billion opportunity with potential returns of 20-30% in operations, the Hungarian real estate market is lagging behind regional competitors. He identifies a "culture of fear" and top-down decision-making as primary barriers, noting that many young talents have left the industry because of these rigid structures. For example, he points out that many companies still rely on disconnected software and manual processes like Excel for nearly every task.

The presentation explores specific opportunities across the real estate lifecycle, including design, construction, and operations. Zoltán Kalmár emphasizes that generative AI can clean data, generate floor plan alternatives, and speed up visualization processes that previously took weeks. He notes that while 41% of companies use some software, there is almost zero integration between these systems. These elements mean that the path to success lies in organizational change management and creating a decentralized, transparent data environment.

KEY TAKEAWAYS

- AI can potentially reduce the time required for the sales process by 80% according to Johnson-Laskala.
- The real estate industry is currently ranked as the second least digitized sector, trailing only hunting.
- Successful AI implementation requires a shift in leadership mindset where AI is treated as a cross-functional tool rather than a separate department.

BUSINESS IMPACT

The practical application of these technologies focuses on operational efficiency and cost control, particularly in the construction phase where 70% of projects experience delays. By using AI for risk prediction, subcontractor validation, and real-time data analysis, companies can move away from isolated "Excel silos" toward connected data platforms. This transition allows for better energy optimization and predictive maintenance in property management, which represents a massive long-term return on investment over a 50-to-100-year building lifecycle.

CONCLUSION

Zoltán Kalmár concludes by urging leaders to take personal responsibility for AI adoption rather than delegating it downward. He recommends starting with small, measurable projects to build success stories and internal trust. He encourages the audience to focus on four key areas over the next 12 months: AI agents for workflows, multimodal data processing, predictive decision support, and the integration of disconnected data systems.