

**A SHARING ECONOMY HATÁSA  
A HAZAI SZÁLLÁSHELYEKRE**

**THE IMPACT OF SHARING ECONOMY TO  
HUNGARIAN HOTEL INDUSTRY**

**KARAKASNÉ MORVAY Klára**

**Kulcsszavak:** sharing economy, AirBnB, szálloda, versenyfeltételek, gazdasági hatások

**Keywords:** sharing economy, AirBnB, hotel, competitive conditions, economic effects

**JEL kód:** M13

## Összefoglalás

*Az internet fejlődésével és a mobil technológiák elterjedésével olyan platformok alakultak ki, amelyeken könnyen és gyorsan lehet kommunikálni és információkat megadni. Ezek segítségével olyan virtuális piacok jöttek létre, melyek megváltoztatták az eddigi értékesítési módszereket. Az új szolgáltatók – jutalék ellenében – egyszerűvé teszik a kereslet és a kínálat egymásra találását. A „sharing economy” a szálláshely szolgáltatásban is megjelent, a nyugati nagyvárosok után Budapesten is jelentős számban kínálnak lakásokat az Airbnb-n keresztül. Jelen cikk ennek az új jelenségnek a megjelenését, és a hagyományos szálláshelyekre gyakorolt hatásokat vizsgálja. Az egyik budapesti kerületben készült felmérés és interjúk szolgáltatók a hátteret, amelyet a nemzetközi gyakorlat rövid áttekintése alapsz meg. A következő kérdésekre keressük a választ: Hogyan működik és mi az újszerű a megosztás gazdaságban? Hogyan jelenik meg a szálláshely szolgáltatásban? Milyen módon érinti a már piacon lévő szálláshelyeket az új jelenség? Milyen versenyfeltételek mellett működik a sharing economy a szálláshely piacon?*

*Az eredmények azt mutatják, hogy exponenciálisan nő Budapesten az Airbnb szálláshelyek száma, melyeket zömében magasan iskolázottak működtetnek. A vendégkör nem a legfiatalabbak közül kerül ki, és nem az ár jelenti a legfontosabb vonzerőt számukra. A hagyományos szálláshelyek közül leginkább a panziók, hostelek és alacsonyabb kategóriás szálláshelyek érzik az elszívó hatást. Az Airbnb szállások mintegy 75-80 %-a feketén üzemel, ami az adóelkerülés mellett jelentős piaci előnyöket is hordoz magában. A hagyományos szolgáltatók nehezényezik a versenyfeltételek ilyen aránytalanságát.*

## Abstract

*Nowadays with the development of internet and the proliferation of mobile technologies, many platforms have emerged, which help the easy and quick communication and information providing. Many virtual markets were created and that have totally changed the existing distribution methods. The new service providers – of course for an extra fee - make it easy for supply and demand to find each other.*

*The "sharing economy" appeared in the accommodation services - after the Western metropolises - also in Budapest where a significant number of homes offered through Airbnb. This article characterises this new phenomenon and investigates the effects on traditional accommodation.*

*After a brief overview of international theory and practice, the results of a survey (which was made in one of the districts of Budapest) and some personal interviews will provide the background. The following questions to be answered: How the sharing economy works and what is it? What kind of platforms and role players appeared in the accommodation service? In what way this new phenomenon affects the operation of the already existing hotels and other accommodation units? Under what conditions does the sharing economy compete on the hotel market?*

*The results show that the number of Airbnb accommodations in Budapest exponentially increases, which are mostly run by highly educated persons. The clientele is not the youngest one, and the price is not the main attraction for them when choosing a place to stay on their holidays. Mostly the low quality traditional hotels, boarding houses, hostels and tourist hotels feel the suction effect of the new role players. Around 75-80% of Airbnb accommodations are operating illegally, which brings them*

*significant market advantages by tax avoidance. The hotels and some associations resent the disproportionate nature of such competitive conditions.*

## **Bevezetés**

Az új évezred fogyasztói már egy digitalizált világban nőnek fel, és gyermekkorukban e-emberekké válnak. Az internet és a közösségi portálok rohamos fejlődése, valamint a globalizáció térnyerése a gazdasági folyamatok működését is átalakította. Nincs ez másként a turizmus és a szállodaiipar területén sem, hiszen ezek szereplői – nemzetköziségük és technikai nyitottságuk miatt – nagyon fogékonyak az újdonságokra. 2005 óta figyelhető meg, hogy a technikai fejlődés egyfajta életmódváltozást is indukált, és jelentősen megváltoztatta a korábbi piaci és gazdasági modelleket.

## **Az új gazdasági modell felépítése, lényege**

Az új modell lényege a megosztáson alapszik, melynek vezérgondolata, hogy egyre kevésbé van jelentősége a javak tulajdonlásának, inkább ezek elérése kerül előtérbe. A londoni LeWeb konferencián 2013-ban kijelentették, hogy a fogyasztói társadalom évszázados trendje dőlt meg. A sharing economy egy egyértelműen Y generációs szemléletmód: online kapcsolódunk ismeretlenekkel, hogy hatékonyabban jussunk hozzá termékekhez és szolgáltatásokhoz offline (Berkovics, 2013).

Igazság szerint a jelenség már korábban megjelent, hiszen a szomszéd szívességből megajánlta a zárat, a nagynéni befogadta a látogatókat 1-2 éjszakára, a magán nyelvtanár segített felkészülni a vizsgára, az utazó felvette a stoppost a kocsjába, és a felesleges dolgokat a bolhapiacon eladhattuk vagy elajándékoztuk. Ezekben a példákban a szervezőerőt a személyes ismeretség, a szívesség illetve apróhirdetési újságok vagy tényleges piacterek jelentették. A világháló egy új virtuális piacot teremtett. Nem csoda, hogy a sharing economy legnagyobb bázisa Amerikában van, hiszen a webes hozzáférések, a cloud, a big data, az okoseszközök, a mobil internet ott már beépült a fogyasztók hétköznapijaiba. A jelenség újdonsága miatt tudományos definíciók még nincsenek, de a legfontosabb jellemzőket az alábbiak összefoglalják.

A sharing economy (magyarul közösségi gazdaság vagy megosztásos gazdaság) egy olyan gazdasági és szociális rendszer, amely az árukhoz, a szolgáltatásokhoz, az adatokhoz és a tudáshoz közösségi hozzáférést tesz lehetővé. A felhasználók akkor juthatnak hozzá a forrásokhoz, amikor épp szükségük van rá, anélkül, hogy meg kellene vásárolniuk (Molnár, 2014). A rendszer másokkal megosztott, azaz közösségi hozzáférést tesz lehetővé, melyet az információs technológia támogat. Ez segíti elő, hogy az egyének, a vállalatok, a non-profit szervezetek, illetve a kormányok számára rendelkezésre álljon a felesleges termékek és szolgáltatások elosztásához, megosztásához és újrahasznosításához szükséges információ. A rendszer alap gondolata szerint, ha egy gazdasági jószágról információt osztanak meg, akkor e jószág értéke mind a magánszemélyek, mind a vállalkozások, mind pedig a közösség számára nő (Botsman-Roo, 2010).

A közösségi gazdaság egy olyan társadalmi és gazdasági ökoszisztéma, amely az emberi és fizikai erőforrások megosztására épül (Matofska, 2014). Ez magában foglalja a cserekereskedelmet, a közösségi vásárlást, az együttműködő fogyasztást, a tulajdonjog megosztását, az értékek megosztását, az együttműködést, az újrafeldolgozást, az újraelosztást, a használt cikk kereskedelmet, a bérbeadást, a kölcsönzést, a közös költségviselést, a mikro vállalkozásokat, a közösségi médiát, a közös vállalkozást, a jövőkutatót, a közösségi finanszírozást, a szabad adat áramlást és a felhasználók által generált tartalmakat (UGC-user generated contents).

„A világszerte kimerülő erőforrások problémájának megoldásához, és a társadalmi jólét és értékrend fejlesztését célzó új modellek létrehozásához a közösségi gazdaságban és társadalmi tevékenységben rejlő erő vezet.” (Rachel Botsman-sharing innovator)

Az új (Collaborative consumption – közösségi fogyasztás) modellben az emberek aktív résztvevői a közösségnek és az egész társadalomnak. Mindenki egyszerre résztulajdonos, alkalmazott és vásárló, akik ötleteikkel hozzájárulnak a fejlődéshez. Az egyének, vállalatok, közösségek együttműködve hozzák létre a javakat. Az internetnek köszönhetően megszűnnek a területi kötöttségek és egyenlőtlenségek. A közösségi gazdaságban nem csupán pénzben fejezhető ki a gazdasági, környezeti és szociális értékek, alternatív pénzhelyettesítők, helyi és idő alapú valuták is megjelennek. A feleslegnek és a kihasználatlan eszközöknek is értéke van, ha lehetővé teszik, hogy olyan helyre kerüljenek, ahol értéket termelhetnek. Az újraelosztás egy helyi, országos vagy nemzetközi rendszeren keresztül történik, amely eredményes és igazságos. A hozzájárulás lehetőségét kell erősíteni a birtoklással szemben. Ez segíti a környezetért érzett felelősségvállalást is, hiszen ez mindenkinek a feladata. Az újrahasznosítás a bolygónk kizsákmányolását és szennyezését csökkentheti. A rendszer a gazdasági és szociális jogokat is újra osztja, egy nyitott, megosztott döntéshozatalra és demokratikus kormányzásra építve. A törvényhozás a tömegek részvételével, nyilvánosan zajlik, mindenki számára hozzáférhetően. A jogszabályok lehetővé teszik a megosztás gyakorlatát, mellyel az emberek megtanulják társadalmilag értékelni egymást. A vállalkozások így jó vagy rossz hírnevet szerezhetnek, kiépülhet a bizalom. A közösségi gazdaságban az információ és a tudás mindenki számára könnyen elérhető. A rendszer a nyitott kommunikáción alapul, melynek legfontosabb eleme annak népszerűsítése, hogy „Ossz meg többet!”. Ez a közösségi életmód részévé válik, amelyben földrajzi elhelyezkedéstől, nemtől, iskolázottságtól, vallástól függetlenül mindenki részt vehet. A megosztás és az együttműködés a legalapvetőbb módja annak, hogy a csoportokat helyi, területi, nemzeti és nemzetközi szinten összekösse. Ezáltal javul az életminőség, és erősödik az egészség, a boldogság és a bizalom kultúrája. A jövőkép szerint a közösségi gazdaság egy stabil és fenntartható rendszer, de ennek sikeréhez elengedhetetlen a rendszerszemléletű gondolkodás, a szemléletmód váltás és a változásokra való fogékonyság (Matofska, 2014).

Összefoglalva tehát a közösségi gazdaság a legősibb emberi ösztöneinkből, az együttműködésből, a javak megosztásából, a nagylelkűségből, az egyéni választásból és a

rugalmasságból fejlődött ki. Magában foglalja a cserekereskedelmet, az ajándékozást, a bérbeadást és a termelősövetkezethez hasonló birtoklási formákat. A legnépszerűbb modell a „kétoldalú piac” elvén alapszik. Ez egy olyan piactér, ahol az információs technológiára épülő platformot ugyan egy harmadik fél fejleszti ki, építi fel és tartja fenn, de ez teszi lehetővé a közösségi gazdasági tevékenységek bonyolítását. A sharing economy legfontosabb jellemzője, hogy lerombolja a hagyományos értelemben vett ellátási láncot, ahol a vállalkozások állnak a kínálati oldalon, a fogyasztók pedig a végfelhasználók (Smartblog, 2014). A P2P (peer-to-peer) piacon a felhasználók lehetnek előállítók is, ráadásul mindenki szabadon választhatja meg „üzleti” partnerét.

### A közösségi gazdaság mozgatórugói

A javak megosztása a civilizáció kialakulása óta jelen van, és korábban mindenki számára egyértelmű jelenség volt. A modern nagyvárosi létforma azonban elidegeníti az embereket egymástól, gyakran költözünk, idegenekkel lakunk egy házban, a túltermelés az állandó (túl)fogyasztásra ösztönöz. Ez a környezet nem kedvez a javak megosztásának, ám a webes közösségek térhódításával egy új szociális háló, egy „virtuális kaláka” (Redl, 2015) jöhetett létre. A felhasználók azonos érdeklődésű idegenekkel kerülnek kapcsolatba, akik a közösségen belül megbíznak egymásban. Azonos motivációjuk és a pozitív visszajelzések teszik olyanná a közeget, hogy bizalommal oszthatják meg javaikat egymással (Redl, 2014). A sharing economy kialakulását és előretörését az alábbi tényezők segítik (1. táblázat):

1. táblázat. A sharing economy terjedését elősegítő tényezők.

Társadalmi tényezők	Piaci tényezők	Technológiai tényezők
- a magas népsűrűség,	- a népesség növekedése,	- az internet térhódítása,
- a környezettudatos szemlélet,	- véges erőforrások,	- a közösségi hálózatok technológiai kiépülése,
- a fiatalos életforma,	- a gazdasági egyenlőtlenségek,	- a mobil technológia és a mobil eszközök elterjedése,
- a közösségi média napi használata,	- a felhalmozott felesleg,	- az online fizetési rendszerek megjelenése és biztonsága.
- az önkéntesség és önzetlenség terjedése,	- a gazdasági válság(ok),	
- a rutín munkától való függetlenedés vágya.	- az ideiglenesen elérhető luxus lehetősége,	
	- a kockázati tőke befolyása.	

Forrás: Redl, 2014. alapján saját szerkesztés

Természetesen szerepet játszanak a jövedelemszerzési motivációk, de emellett a kényelem, a kedvező ár, a kapcsolati háló bővülése, az önzetlenség jó érzése, a környezettudatosság és a nyitottság is növeli a mozgalomban résztvevők létszámát.

## **A sharing economy gyakorlati megjelenése**

A modell terjedéséhez jelentős szemléletváltásra volt szükség. Az embereknek fel kellett ismerni, hogy az általuk birtokolt javak jelentős része kihasználatlanul áll, ugyanakkor megszerzésük igen költséges. Az autók a nap jelentős részében parkolnak, a specializált háztartási gépekre csak egyszer vagy ritkán van szükség, a könyveket/filmeket általában csak egyszer élvezzük. Az alábbi területeken már ma is a bérlet-alapú illetve megosztásos gazdasági modell működik (Smart Tech Blog, 2014):

- Online zenei és video streaming szolgáltatások - ingyen, vagy havi díjért rengeteg film és sorozat nézhető meg, vagy zene hallgatható meg online (pl. Netflix, Spotify)
- MOOC (Massive Open Online Courses) - ingyen, vagy havi díjért több ezer online tanfolyam végezhető el (pl. Lynda.com, Coursera, Edx, Khan Academy)
- SaaS (Software as a Service) - ingyen, havi díjért, vagy eseti díj ellenében használható, legtöbbször browserrel elérhető szoftver (pl. Evernote, Office 365, Salesforce, Zoho, oDesk)
- IaaS (Infrastructure as a Service) - ingyen, vagy havi díjért igénybe vehető online tárterület (pl. Dropbox, Amazon Web Services, GoDaddy)

A fenti – zömében online elérhető – szolgáltatások mellett a napi életben több olyan szolgáltatás is elérhetővé vált, amelyekkel a fogyasztók olcsóbban elégíthetnek ki szükségleteiket, illetve alternatív bevételi forrásokhoz juthatnak (1. ábra).

- Telekocsi szolgáltatás – ingyen vagy csekély költség térítés fejében csatlakozhatunk egy üres helyekkel közlekedő autóshoz (pl. Uber, Oszkar, BlaBlaCar)
- Iroda és munkahely bérlet (coworking) – nincs szükség állandó iroda fenntartására, bizonyos ideig használható iroda vagy tárgyaló helyiség (pl. Kaptár, Loffice, Tóoffice)
- Otthoncsere (home exchange) – lakásunkat ideiglenesen felajánljuk egy másikért cserébe (pl. Knok, Love Home Swap, Intervac, HomeExchange)
- Munkaerő felajánlás – munkaerőt és sajátos képességeket lehet felajánlani térítésért, vagy koszt-kvártélyért cserébe (TaskRabbit, HelpX.net, WorkAway.info)
- Szállás lehetőség – komplett lakást, szobát vagy csak egy ágyat kínálnak ingyen vagy kedvező áron (pl. Couchsurfing, AirBnb, Wimdu)
- Kereskedelem – feleslegessé vált termékek kedvező áron történő értékesítése (pl. Ebay, Vatera, Amazon)



1. ábra. A közösségi gazdaság tevékenységei és szereplői

Forrás: [http://startupdate.hu/wp-content/uploads/2013/07/sharing\\_startups.jpg](http://startupdate.hu/wp-content/uploads/2013/07/sharing_startups.jpg)

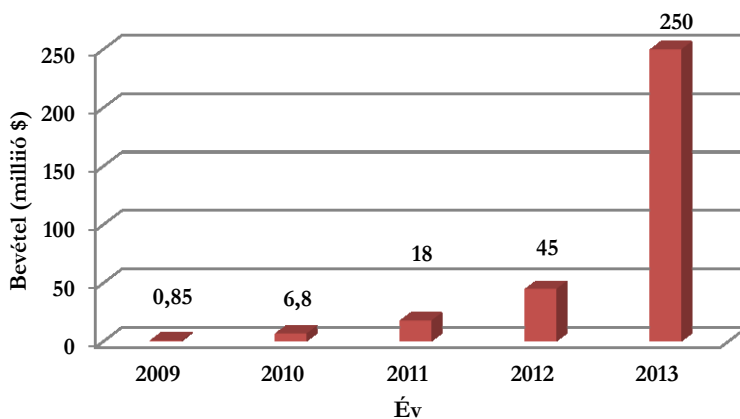
Minden szereplő úgy működik, hogy az online peer-to-peer platformok összekötik a keresletet a kínálattal, és egy megbízható, átlátható, digitális környezetet teremtenek a közösségen belüli tranzakciókhoz. A non-profit rendszereknél a felhasználók között nincs pénzmozgás, a platformok üzemeltetői általában önkéntesek (time bank, szívesség közösségek, könyvcseré, kanapészörf). A for-profit típusú szereplők esetében a tranzakciók fizetés ellenében történnek egy online platformon keresztül. Általában ezek a megoldások érik el hamarabb azt a kritikus tömegű felhasználó bázist, amely a hatékony működéshez szükséges.

### Az AirBnB

Két San Francisco-i egyetemista alapította a céget 2008-ban, miközben megalkották az AirBed & Breakfast koncepciót. Ennek lényege, hogy használjuk fel, amink van, osszuk meg, azaz adjuk ki a lakásunk szabad részét mások számára egy alternatív szálláslehetőségként. Saját nappalijukat alakították át felfújható matracok (airbed) segítségével, hogy a megemelkedett lakbérüket ki tudják fizetni. Az első hétvégén három konferenciára érkező fiatal sikertelenül fejenként 80 dollárért elszállásolniuk, amivel nem csak pénzt kerestek, hanem három új emberrel is megismerkedtek (Gyarmati, 2013). Néhány hónappal később (már hárman: Brian Chesky, Joe Gebbia és Nathan Blecharczyk) elnyerték egy inkubátorház támogatását, akik segítették a startup üzleti tervének kidolgozását és a befektetők keresését. Nevüket és weboldalukat 2009-ben

változtatták airbnb-re, és kínálatukban a kiadó szobák mellett számos egyéb privát szálláshely jelent meg a komplett farmtól, kastélytól az iglun át a hajókig (Horváth, 2014).

Az időzítés tökéletesnek mondható, hiszen éppen akkor bontakozott ki a válság, a magánszemélyek pénzügyi gondjait enyhíthette a spórolás illetve a többlet jövedelemhez jutás lehetősége. A cég gyors növekedésnek indult, 2011 februárjában már egymillió vendéggel büszkélkedett, 2013-ban pedig meghaladta a 9 milliós vendégszámot. Jelenleg (Airbnb, 2015) több mint 190 ország 34 000 városában, másfél millió hirdetéssel 40 millió vendéget juttattak egyedi utazási élményekhez. A Quartz amerikai online magazin kimutatása szerint az AirBnB értéke ma már meghaladja az InterContinental vagy a Hyatt értékét úgy, hogy egyetlen ingatlant vagy ágyat sem birtokol, miközben például a Hyatt-nek 46 országban 500 ingatlanja van (Sarnyai, 2015). A bevétel ennek megfelelően növekedett (2. ábra):



2. ábra. Az Airbnb bevétel növekedése (millió USD)

Forrás: Kiss, 2014, 34. o.

A vendégfogadóvá válás rendkívül egyszerű, a hirdetés létrehozása ingyenes a weboldalon, és tippekkel segítik a minél vonzóbb profil kialakítását. Az árakat és a foglalási feltételeket a szállásadó rugalmasan állíthatja be, és előzetesen „lecsekkolhatja” a potenciális vendéget, ami erősíti a bizalmat. A tranzakció az AirBnB oldalon keresztül valósul meg, amely 3% jutalékot von le a szállásadónak utalandó összegből. A vendégektől kapott jutalék a szállás árának 6-12 százaléka. A tranzakció létrejöttének feltétele a bizalom, így mind a szállásadó, mind a vendég igyekszik saját profilját ennek megfelelően kialakítani. Mindkét fél értékelheti a másikat. Ma már csak azután teszik közzé a véleményeket, ha mindkettő beérkezett az AirBnB-hez, mert pszichológiailag bizonyított, hogy mindkét fél (szállásadó és vendég) pozitívabban értékeli a másikat, ha már előzetesen kapott tőle egy kedvező jellemzést.

## **Az AirBnB gazdasági, környezeti és társadalmi hatásai**

Az AirBnB cég 2013. május és 2014. áprilisa között egy átfogó kutatást végzett, melynek célja az volt, hogy megvizsgálják milyen hatással van Los Angeles életére az AirBnB működése. A vizsgálat során az időszak alatti összes utazót és 4.490 szállásadót kérdeztek meg.

A szállásadók 38%-a közepes illetve átlag alatti jövedelemmel rendelkezik, és 43%-uknak van valamely művészettel, vagy szórakoztató és rekreációs szolgáltatásokkal kapcsolatos munkája. Elsődleges céljuk, hogy kiegészítő jövedelemhez jussanak, mely átlagosan havi 5 napos foglaltságot vagy 660 dollárt ért el. Ez az ottani háztartások átlagos jövedelmének 15%-át jelenti. Ez az összeg a megkérdezettek több mint kétharmadának (71%) tette lehetővé, hogy továbbra is képes legyen fizetni a lakbérét, és megtarthassa lakását.

A vendégek 37%-a úgy nyilatkozott, hogy az AirBnB nélkül nem látogattak volna egyáltalán Los Angeles-be illetve nem maradtak volna annyi ideig. A teljes gazdasági hatást mintegy 312 millió dollárra becsülték. A vendégek tartózkodásuk alatti költségének mintegy 52%-át (946 \$) a szállás közelében költötték el. Ez 80 olyan környéket is érintett, amelyet a turisták egyébként soha nem látogattak volna meg.

A környezeti hatásokat is vizsgálták, mivel a cég a fenntartható turizmust népszerűsíti. A számítások szerint az energia megtakarítás mintegy 1.270 háztartás energia szükségletével egyenlő, és 400 tonna szemetet spóroltak meg. A vízfelhasználásból származó megtakarítással 18 olimpiai versenymedencét lehetne megtölteni, míg az üvegházhatást fokozó gáz kibocsátást 2.190 autóéval megegyező mennyiséggel csökkentették.

A kutatás kimutatta, hogy a peer-to-peer kapcsolatok erősítik a közösségi érzést, a valahova tartozást, az eltérő kultúrák keveredését és elfogadását, így a pozitív szociális hatások is mérhetővé váltak (AirBnB, 2014).

A 2012. augusztus és 2013. július között Barcelonában végzett kutatás nagyon hasonló eredményeket mutatott. A katalán várost 175 millió dollárral gazdagította az AirBnB (AirBnB UK, 2013).

## **Anyag és módszer**

A nemzetközi fejlődés hazánkat is elérte, és számos startup indult el a közösségi gazdálkodás modelljét követve. Az AirBnB is rendelkezik immár magyar nyelvű felülettel, mely felrázta a szálláspiacot. Felmerültek a fent említett kérdések, hogy vajon hogyan működik nálunk az AirBnB? Milyen módon érinti a már piacon lévő szálláshelyeket az új jelenség? Milyen versenyfeltételek mellett működik a sharing economy a hazai szálláshely piacon?

Primer és szekunder kutatást is folytattunk a téma körülményéhez, mely magában foglalt egy internetes vizsgálatot, egy adatelemzést és több mélyinterjút (2 szállásadóval, 13 igénybe vevővel, 3 szállodai és ingatlan szakértővel, 3 hagyományos szállás

üzemeltetővel). Az AirBnB oldal vizsgálata nehéz, hiszen a szálláshelyek száma nehezen állapítható meg, több szűrést igényel és állandóan változik. A kvalitatív kutatás 2014 – 2015 között zajlott. Mivel az AirBnB szállásadók zöme Budapesten jelent meg legkorábban, ezért a fővárosra illetve annak is csak egy kerületére – a Terézvárosra – fókuszáltunk. A kutatásban egy BGF-KVIK vendéglátó és szálloda szakos hallgató (Kiss Péter Lajos) közreműködött, aki a korai eredményeket TDK és szakdolgozatában publikálta. Az eredmények nem tekinthetők reprezentatívnak, de a nemzetközi kutatásokkal és a hazai tapasztalatokkal összevetve mégis általánosíthatónak tűnnek.

## Eredmények

### *Az AirBnB működésének sikere*

Az érintett felek bevonásával készült interjúk alapján a budapesti AirBnB szálláshelyeket igénybevevők egyértelműen pozitívan nyilatkoztak az itthoni tapasztalataikról. A szállások kiválasztása egyszerű a programba épített szűrőkön keresztül, és mindenki megtalálja az igényeinek megfelelő helyet. Előnyként említették, hogy kedvező fekvésű és árú kínálatból válogathatnak. Elsődleges szempontként a legtöbben a szálláshely elhelyezkedését nevezték meg, hiszen egy központi fekvés esetében akár a magasabb árat is elfogadják, hiszen a közlekedésen spórolhatnak. A szállásadók profilján senki nem talált félrevezető képet vagy információt, sőt inkább pozitív meglepetésekről számoltak be (pl. a szállásadó bekészített a konyhába friss kenyeret, margarint, paradicsomot és gyümölcsöket, mert a vendégek este későn érkeztek, és nem tudtak volna már bevásárolni. Mások a sok hasznos, segítő információért, turista térképért és a személyes idegenvezetésért voltak nagyon hálásak a szállásadójuknak). A szállás kiválasztásánál a fiatalos stílus és az egyedí kialakítás is sokat nyom a latban, ám néhány válaszdónál ezek említésre sem kerültek (2. táblázat).

2. táblázat. Az AirBnB szállás kiválasztásának szempontjai.

Kiválasztási szempont	Említések száma
Elhelyezkedés (központi, frekventált, tömegközlekedéssel elérhető)	13
Ár (arányos)	11
Korábbi vendégek kommentjei	10
Internet használat (wifi)	10
Kaució, takarítási díj, egyéb költségek	8
Képeken látható stílus elemek	7
Rendezettség, tisztaság	7
A szállásadó fotója/arca/profilja	4
Ígért szolgáltatások	4
A lakás/szoba alapterülete (m <sup>2</sup> )	2
Kilátás	1
A ház külső képe	1

*Forrás:* Az interjúk alapján saját szerkesztés (N=13)

A vendégektől megkérdeztük, hogy miért nem hagyományos szálláshelyet választottak. Az elmondottakból összegyűjthető, hogy milyen tényezők jelentik az AirBnB szállások előnyeit.

A megkérdezettek között kezdő és rutinos AirBnB-zők is voltak. Ha többen utaznak, akkor megkérdőjelezhetetlen a magán szállások árelőnye, azaz a kibérelt lakás fajlagos személyenkénti ára alacsonyabb a szállodai, hostel vagy panzió áraknál. Egyéni utazásnál a hostelek személyenkénti ára alacsonyabb. A városközpontban (ahol általában a magas kategóriájú szálláshelyek találhatóak) nagyon kedvező elhelyezkedésű lakásokat is kínálnak, így az árkülönbség még nagyobb. A foglaláskor 6-12% jutalékot számít fel az AirBnB, amit a vendégek reálisnak tartanak, és a biztonságot jelenti számukra, hiszen a cég azonnal és hatékonyan kezeli a panasz helyzeteket. A szállodákhoz képest jelentős a szabadság érzése, kevesebb a protokolláris elvárás és a kötöttség. Nem kell szégyenkezni, ha a boltban vásárolnak üdítőt, és nem a minibárból vagy a bárban fogyasztanak. A komplett lakások sokkal tágasabb életteret adnak, mint a szűk szobák. Hosszabb tartózkodásnál főzhet, moshat magára a vendég. Ugyanezek a szolgáltatások rendelkezésre állnak a szállodákban is, ám jóval magasabb költséggel. Ha azonos áron kínálnák a szállodai és az AirBnB szállás lehetőséget, akkor a megkérdezettek 95%-a a lakást választaná inkább. A vendégek nagy előnynek tartják, hogy személyesebb körülmények között lakhatnak, ahol lehetőség nyílik a helyi életmódba bepillantani (lakberendezés, stílus, szokások, használati tárgyak, kozmetikumok, élelmiszerek stb.). A vendéglátó személyes megismerése szintén előnyként került említésre.

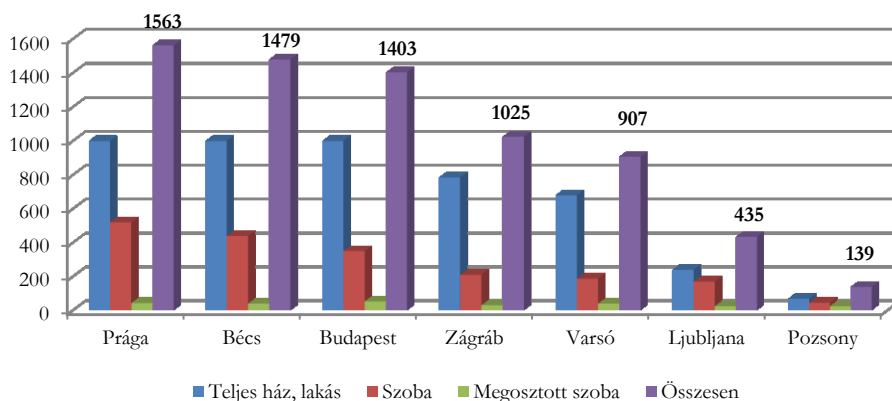
Az a szállásadó interjúalanyunk, aki csak egy lakásban fogad vendégeket nem gondolkodott azon, hogy más felületen is hirdesse szálláshelyét, mert az AirBnB rendszerét, egyszerűnek, gyorsnak, megbízhatónak tartja. Minden segítséget megkapott profilja létrehozásához és nagy előnyként említette, hogy a magyar nyelvű ügyfélszolgálat 24 órában elérhető. Nem igényel különösebb beruházást a lakások kiadása, nincsenek sztenderdek és kötöttségek. Tulajdonképpen abból jut többlet jövedelemhez, amivel már rendelkezik, és ez a bevétel az albérletként történő hasznosításhoz képest jóval magasabb. Kicsit több munkával jár, hiszen a vendégekkel kommunikálni és a foglalást bonyolítani kell, a kulcsot át kell adni (néha éjszakai érkezéskor), és takarítani kell minden elutazás után. Többlet feladatot jelent a vállalkozás és a jövedelmek legalizálása, az adminisztráció és az adózás. A több ingatlant is üzemeltető szállásadó azt nyilatkozta, hogy ő már új munkahelyet is teremtett, mivel a takarítást másra bízta. A kockázatot rendkívül csökkenti, hogy a leendő vendégüket az előtt leellenőrizhetik, mielőtt igent mondanának a foglalásra. Nem csak a saját profilja áll rendelkezésre, hanem azoknak a szállásadóknak a véleménye is, ahol korábban megszállt. Ha mégis kárt okozna a szállásadónak, akkor a Házigazda Garancia Program téríti a kárt.

AirBnB szakértőnk szerint a hazai szállásadók zöme a 35-50 éves korosztályból kerül ki. Eltérően a nemzetközi példától (ahol az alacsony jövedelműek az alap kiadásaik fedezetéért adják ki lakásaikat) a budapestiek átlagos vagy átlag feletti jövedelemmel

rendelkeznek. Mivel a folyamatos jelenlét az internet rendszeres használatát és nyelvtudást igényel, a mi szállásadóink zöme jól képzett (főiskola, egyetem), nyelveket beszélő, rugalmas és általában nem azt a lakást adja ki, amiben lakik. Ebből következően a megosztás nálunk a magasabb jövedelműeknek kedvez, ami azt jelzi, hogy a sharing economy az egyenlőtlenségeket fokozhatja.

### ***Az AirBnB hatása a szálláshelyekre***

Miközben az AirBnB szálláshelyek száma rendkívüli mértékben növekszik világszerte, addig a hagyományos szálláshelyekre gyakorolt hatásokat még csak kevesen vizsgálták. Nehéz feladat ez, hiszen a rengeteg piaci jelenség hatását nagyon nehéz különválasztani. Egy 2014-es pillanatfelvétel szerint Budapest tartja az iramot versenytársaival (3. ábra), és nálunk is az önállóan használt teljes lakás vagy ház a legnépszerűbb.

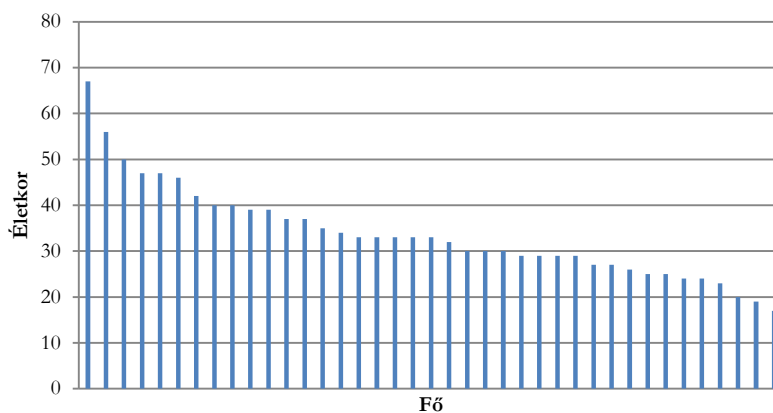


3. ábra. Az AirBnB szálláshelyek száma néhány Közép-Kelet európai fővárosban  
*Forrás: Kiss, 2014, 49. o.*

A Boston University által készített tanulmány szerint, minden 10 százalékos növekedés az AirBnB kínálatában 0,35 százalékos csökkenést idéz elő a szállodák bevételeiben. A kutatás Texasban készült, de vajon mi a helyzet Budapesten? Egyik interjú alanyunk több budapesti hostelt (ezek között egy Terézvárosban van) üzemeltet. Ennek során azt tapasztalták, hogy 2013-ban jelentősen visszaesett a forgalom növekedése, amiből arra következtettek, hogy 2012 végén és 2013 elején robbanásszerűen megnőtt az AirBnB-n keresztül értékesített szálláshelyek száma. Ezek nem csak a hostelek vendégei számára jelenthetnek alternatívát, hiszen kialakításuk és áraik változatosak, tehát bármely kereskedelmi szálláshelytől csábíthatnak el olyan vendégeket, akik változatosságra törekcszenek. Egy magas színvonalú belvárosi szálloda igazgatója úgy vélekedett, hogy az ötszillagos és az üzleti utazókra fókuszáló szállodákra kevésbé van hatással az AirBnB, hiszen vendégeik üzletválasztási motivációi között presztízis indokok is vannak.

Komoly elszívó erőt jelenthetnek viszont az alacsony kategóriás szállodákra és azokra is, amelyek személytelen, jellegtelen szolgáltatásokat nyújtanak. „A külföldi társszövetségek felmérései szerint a vendégek 5-10 %-át csábítják el a szállodáktól” – mondta Niklai Ákos a Magyar Szállodák és Éttermek Szövetségének elnöke (MMOnline, 2015).

Pillantsunk bele a terézvárosi szállásadó vendégkönyvébe, amiből kiderül, hogy milyen is az AirBnB vendégköre. 2013-ban a vizsgált garzonlakásban 39 vendég szállt meg, 235 vendégéjszakát biztosítva a vendéglátónak. Átlagos tartózkodási idejük jóval hosszabb, mint a szállodákban megszálló vendégeké, ugyanis elérte a 6,03 napot/éjt. Az életkor szerinti megoszlás nagy szórást mutat (4. ábra), a legfiatalabb vendég 17, a legidősebb pedig 67 éves volt. Így a 33,7 éves átlagéletkor arra utal, hogy nem csak az Y generáció érintett, ahogy ezt a számítástechnika alkalmazási gyakoriságából gondolhatnánk.



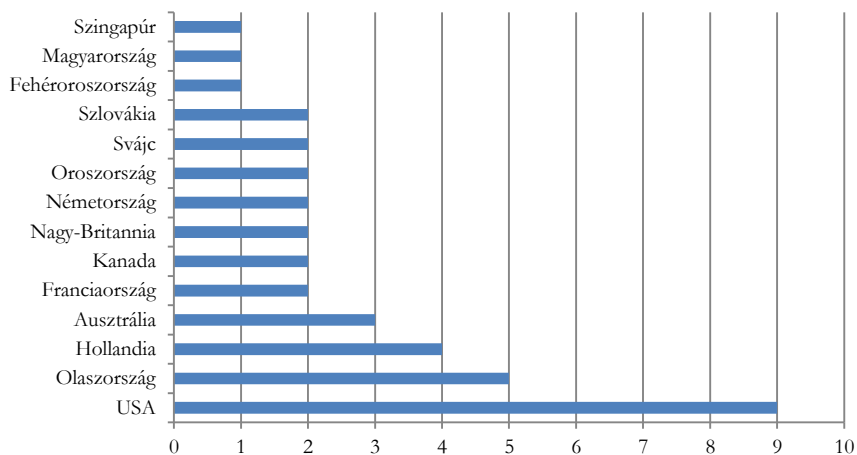
4. ábra. A vendégek életkorának megoszlása 2013-ban

Forrás: Kiss, 2014. 28. o.

A küldő ország szerinti szegmentálásban látható (5. ábra), hogy legjelentősebb számban amerikai vendégek érkeztek. Ennek több oka van.

Az egyik, hogy Észak-Amerikában (USA, Kanada) az AirBnB két évvel korábban jelent meg, az ottani fiatalok már rutinos felhasználókká váltak, másrészt az amerikai ifjúság gyakran utazik Európába. Ilyenkor a jelentősebb országokat körbe utazzák, tehát nem Budapest az utazás célja, hanem csak egy állomása.

Ugyanebben az időszakban a KSH-nál vizsgálva a kereskedelmi szálláshelyek vendégösszetételét azt látjuk, hogy a sorrend: Németország, Ausztria, Oroszország, Egyesült Királyság, Olaszország, Csehország, Lengyelország és USA. Sok tehát az átfedés, akár csak a szezonális megoszlásban.



5. ábra. A vendégek megoszlása származási ország szerint (2013)

Forrás: Kiss, 2014, 29. o.

Az AirBnB árakra gyakorolt hatását szintén nehéz vizsgálni, így csak az összehasonlításra vállalkozunk. A vizsgált szállásadó esetében 2013-ban egy főre 18€, a második főre 15€ szállásdíjat kértek, és 10€ takarítási díjat számoltak fel. Az átlagos tartózkodást figyelembe véve a szoba átlagára 35€ körül alakult éjszakánként. A kereskedelmi szálláshelyek azonos időszaki átlagárait (3. táblázat) vizsgálva látható, hogy a 3\*-os szállodákéval egyezik meg az AirBnB-n keresztül értékesített szobák napi átlagára.

3. táblázat. A kereskedelmi szálláshelyek szobánkénti átlagára 2013-ban

Szállás típus	Átlagár 2013-ban (€ / éj / szoba)
5* szálloda	105
4* szálloda	50
3* szálloda	33
Panzió	28
Közösségi szálláshely (hostel)	22

Forrás: KSH alapján saját szerkesztés

Az összehasonlítást nehezíti, hogy az AirBnB-n elérhető szálláshelyek rendkívül sokfélék méretüket és kialakításukat tekintve, az árak 2.800.-Ft és 300.000.-Ft között vannak. Jelenleg (2015) a hazai átlagár 17.250.- Ft (~55€). Ha Terézvárosra szűkítjük a keresést, akkor 19.625.-Ft (63€) az átlagos lakás ár, mely a kerületi szállodák hasonló

méretű lakosztály árainak (~180€) csak az egyharmada. Az apartman szállodák árai 80€ körül mozognak, melyek nincsenek távol az AirBnB szállásokétól. Az árkülönbséget természetesen magyarázhatja a szállodák által nyújtott sok egyéb szolgáltatás, de az AirBnB árelőnye egyértelmű. A szállodai szakemberek véleménye szerint az AirBnB megjelenése nem fogja lenyomni a szállodák árait.

Ahol azonban jelentős hatásokat tapasztalnak interjú alanyaink, az a budapesti ingatlan piac. A hasznosítás legismertebb formája eddig a hosszabb távú bérbeadás volt, ma viszont a rövidtávú kiadás (AirBnB-n keresztül) jövedelmezőbbnek tűnik. Ezért 2012 óta a budapesti belvárosi ingatlanok szinte teljesen elfogytak a rohamos felvásárlás miatt (Torontáli, 2015). Ez a jelenség az ingatlanok vételárát emelte (bár a válság lecsengésével ez egyéb tényezők következménye is lehet). A negatív hatásokat az albérletet keresők érzik leginkább. Budapesten ma rendkívül nehéz albérletet találni a belső kerületekben, és a csökkenő lakáskínálat jelentős áremelkedést okoz. Az ingatlan.com adatai szerint Budapesten és több egyetem városban (Pécs, Debrecen, Szeged) az elmúlt évhez képest 4-33%-kal emelkedtek a lakbérek. A magasabb arányú emelkedés a kisebb alapterületű ingatlanok esetében realizálódott.

### ***A versenyfeltételek alakulása***

A legvitatottabb kérdés az AirBnB (illetve tágabb értelemben a teljes sharing economy) kapcsán, hogy megvalósul-e a piaci szereplők közötti fair verseny.

A magánlakások kereskedelmi célú hasznosítása számos esetben nincs szabályozva, ezért a hagyományos szálláshelyek egyenlőtlennek érzik a versenyfeltételeket.

A HOTREC (az európai szálloda és éttermi szövetségek ernyő szervezete) véleménye szerint minden kereskedelmi szálláshellyel szemben azonos követelményeket kell támasztani.

Vegyük számba ezeket az AirBnB-re vonatkoztatva.

1. Minden szálláshelyet regisztrálni szükséges, amely utazóknak kínál szállást. A hivatalos nyilvántartás teszi lehetővé a KSH turisztikai statisztikájában való megjelenést.
2. Működési engedélyt kell kiváltani a kereskedelmi szálláshely üzemeltetéshez, mely figyelembe veszi a többi lakó jogait, és a vállalkozási tevékenységet is nyilvántartja. Nálunk a 239/2009. (X.20.) Kormányrendelet az irányadó, mely a minimális feltételrendszert is meghatározza.
3. A tisztaságra és higiéniaira vonatkozó minimum követelményeket rögzíteni kell, mert ezek betartása a vendégek alapvető érdeke.
4. A vendégek (vagyon és személy) védelmében biztonsági intézkedéseket kell hozni. A hagyományos szálláshelyek rendelkeznek tűzbiztonsági igazolással.

5. Amennyiben ételt is biztosít a szálláshely, akkor meg kell felelni a HACCP illetve egyéb higiéniai követelményeknek, melyet a NÉBIH és társszervezetei rendszeresen ellenőriznek.
6. Az internetes adatkezelés és megőrzés szabályait be kell tartani a közvetítőnek (AirBnB) és a szállásadónak. A vendégek adatait a rendőrség is elkérheti, tehát azokat rögzíteni kell a vendégkönyvben.
7. Adóalanyként be kell jelentkezni a NAV-hoz. Az adózási előírásokat érvényesíteni kell, azaz az ÁFA és az IFA kötelezettségnek érvényesnek kell lenni a magánszállásadóra is. Jelenleg az elektronikus pénztárgép alkalmazása is kötelező, amely hitelesen rögzíti a keletkezett bevételeket a legális vállalkozásokban.
8. A szálláshely szolgáltatásairól korrekt módon kötelező tájékoztatni a potenciális vendégeket.
9. A hagyományos szálláshelyeknek kötelező az akadálymentesítést megoldani, tehát a magánszálláshelyeket is kötelezni kell erre.
10. A környezet védelme és a fenntarthatóság biztosítása kötelező a kereskedelmi szálláshelyeken.
11. A hagyományos szálláshelyek működését napi szinten ellenőrzik a hatóságok, míg ugyanez az AirBnB lakások esetében nem áll fenn.

A saját terézvárosi kutatásunk szerint az AirBnB-n meghirdetett szálláshelyeknek mintegy 75%-át „feketén” adják ki, azaz a tevékenység teljesen a hatóságok látóterén kívül marad. A szakértők országos szinten is 70%-ra becsülik ezt az értéket. Ez gyakran a szabályok ismeretének hiányából ered, illetve a bonyolult szabályozás és az adókötelezettség elkerülése miatt végzik illegálisan a tevékenységet. Amennyiben a szállásadó bejelentkezik itthon a hatóságokhoz, abban az esetben sem teljesül a fenti felsorolás 3-4-5-6-9-10-11. pontja. Természetesen a legfájóbb az adókötelezettség alóli mentesülés, hiszen ezzel tudnak jelentős árelőnyhöz jutni, ami torzíthatja a piacot, és jogosan sérelmezik a hagyományos szálláshelyek.

### **Következtetések**

A sharing economy alapelvei kissé hasonlítanak a kommunizmusban megfogalmazott eszmékhez, de a friss gondolatisága miatt hamar népszerűvé vált világszerte. „Egyes közgazdászok szerint épp a harmadik ipari forradalom zajlik” (Sarnyai, 2015). Az új gazdasági modell hozzásegíthet minket egy olcsóbb, hatékonyabb, jobban szervezett világ létrehozásához.

Az internetes közvetítőkkel működő piac karakterisztikus szereplője az AirBnB, melynek jellemzői a következők:

#### 4. táblázat. Az AirBnB jellemzői

Pozitív	Negatív
+ gyors, olcsó, személyes	- túl pozitív értékelések
+ egyszerű rendszer	- jutalék mindkét féltől
+ autentikus, különleges	- adózatlan jövedelem
+ többlet jövedelem	- IFA, ÁFA elkerülés
+ segítség a vendéglátóknak	- ingatlan felvásárlási láz
+ biztosítékok, garanciák	- bérleti díj felhajtó hatás
+ katasztrófa segítség	- versenyfeltételek sérülése
+ alacsony jutalék	- jogszabályok megszegése

*Forrás:* Saját szerkesztés

A kihasználatlan magán szálláshelyek hasznosítása rendkívüli gyorsasággal terjedt el Magyarországon, ezáltal az AirBnB – mint közvetítő és katalizátor – a gazdasági életben is nyomokat hagy:

- Az ingatlanpiac átrendeződése, árfelhajtó
- Addicionális jövedelemtermelés a lakosságnál
- Munkahelyteremtés, vállalkozásélénkítés
- Energia megtakarítás (a szállodákhoz képest)
- A kultúrák megértésének elősegítése, nyelvyakorlás
- A látogatószám és költés emelkedése
- Adóelkerülés (ÁFA, IFA, HIPA, SZOCHO, EHO stb.)
- Szállásárak esetében árcsökkenő hatás
- Külföldiek megjelenésével árfelhajtó hatás
- Költés a helyi vállalkozásoknál

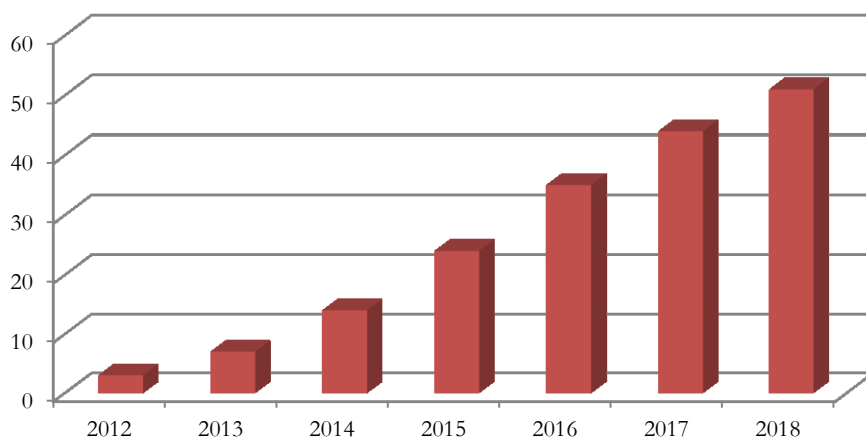
Az új modell lényege szimpatikus, ám egyelőre a versenyfeltételek jelentős eltérése - a hagyományos szálláshelyekre vonatkozóakhoz képest – szakmai körökben ellenérzést vált ki. Mivel 2012 óta a látogatók száma lassan emelkedik, ezért egyértelműen nem lehet kimutatni, hogy az AirBnB a szállodák vendégkörét veszélyeztetné, ám közvetett módon mégis úgy tűnik, hogy az alacsonyabb kategóriás szállodák, panziók és a hostelek is veszíthetnek vendégeket. Az AirBnB rövid távú tervei között szerepel az üzleti utazók bevonása is, mely a business hotelek számára nem jó hír. A szálláspiacra tehát megérkezett (berobbant) egy kontrollálatlan szereplő, és ez a vendégszámmra, a tartózkodási időre, az árakra és a minőségre a következő hatással lehet:

- Vendég elszívó hatás a hostelektől, az alacsonyabb kategóriás szállodáktól, panzióktól.

- A magas színvonalú szállodák még nem érzékelik a versenyt (business utazók presztízs szempontjai)
- A Concur-ral való együttműködés az üzleti utazókat is átcsábítja
- Elszívó hatás a sablonos szálláshelyektől (különleges kínálat)
- Lobbi tevékenység indítása az azonos versenyfeltételekért
- Együttműködés révén többletjövedelem az AirBnB vendégeitől (transzfer, mosatás, spa, étkezés)

## Javaslatok

Az AirBnB szállásokat igénybevevők száma valószínűleg tovább növekszik (6. ábra), tehát nem lehet figyelmen kívül hagyni ezt a piaci szereplőt.



6 ábra. Az AirbnB-t felhasználó utazók számának növekedése (prognózis)

Forrás: Kiss, 2014, 35. o.

A piaci feszültségeket és az eltérő versenyfeltételeket kezelni kell önkormányzati illetve országos szinten. Több nemzetközi példa mutatja, hogy nem kell beletörődni abba, hogy a magán lakások kiadói mentesüljenek az adófizetési kötelezettségek alól. Amsterdamban, San Francisco-ban és New York-ban már megszületett az együttműködés a hatóságok és az AirBnB között az önkormányzati adók beszedésére és beküldésére vonatkozóan. Ilyen megállapodás itthon is létrejöhetne. Ezen túlmenően a magán szállásadók vállalkozóvá válását segíthetné, ha megfelelő tájékoztatást, felkészítést és útmutatókat kapnának a legális szolgáltatáshoz. Egyszerűsíteni kellene az adminisztrációt és az adófizetési módokat. Az ellenőrzést meg kellene kezdeni ebben a szférában is. Az AirBnB oldalon hirdetett szálláshely üzemeltetőjét a lakcím alapján be lehet azonosítani és ellenőrizhető, hogy szerepel-e az önkormányzat jegyzőjének nyilvántartásában. A pénzmozgások a bankszámla információkban rendelkezésre állnak.

A szankcióknak visszatartó erejűnek kell lennie, míg a tájékoztatásnak azt kell elősegítenie, hogy a közterhek befolyjanak. Jelentős összegekről van szó, mely például New York City esetében 2014-ig mintegy 33 millió dollárt tesz ki (Weinstein, 2014), azaz ennyi nem folyt be az illegális lakás kiadások miatt a város kasszájába.

A hagyományos szálláshelyek akár tőkét is kovácsolhatnának az AirBnB szálláshelyekkel történő együttműködésből. Erre a Room Mate Hotels spanyol lánc kezdeményezése jó példát szolgáltat (Yuste, 2014). A környezetükben lévő több száz lakástulajdonosnak felajánlották, hogy saját szobafoglalási rendszerükön keresztül is hirdetik a lakásokat, ha az megfelel a lánc minőségi elvárásainak. Segítenek a kulcsok átadásában és begyűjtésében, a vendégek fogadásában, a takarításban. Több szolgáltatást is kínálnak az AirBnB vendégeknek, mint például a transzfer, az étkezés, a különtermek, wellness és sport szolgáltatások, városnézések. Ebből némi többletbevételre is szert tehetnek, valamint a brand ismertté tételéhez is hozzájárulhatnak.

Tudatosítani kell a hagyományos szálláshelyekkel, hogy a social media használatát erősítsék, mivel ez a közösséghez való tartozás érzésének erősödéséből táplálkozik. Már nem csak a legfiatalabb korosztály az, amelyik rendszeresen használ okos eszközöket az utazása során (is), így a szolgáltatások értékesítése és a vendégekkel való kommunikáció nélkülözhetetlen platformjain (facebook, twitter) jelen kell lenni és közösséget kell építeni.

## **Zárszó**

A sharing economy modellt képviselő startup cégek teljesen átalakíthatják a világgazdaság egyes szektorait. A jelszó a közös fogyasztás, aminek alapja a tömeg, a kihasználatlan kapacitás, a közösségben való hit és az idegenek iránti bizalom. Szóul polgármestere támogatja a megosztáson alapuló közösségi gazdaságot, amit az összetartó közösségek fejlesztése, az emberek szükségleteinek kielégítése és az életük gazdagítása egyik útjának nevezett (Clarence, 2015). New York polgármestere ugyanakkor kritizálta a megosztáson alapuló gazdaság korróziós hatását a munkahelyekre és a közösségekre. New York városa többször támadta a közösségi vállalkozásokat működés módjuk miatt, beleértve a rendeletek megsértését és a szakszervezetek támadását. Ez a két eltérő nézet jól mutatja, mennyire vitatott a megosztáson alapuló gazdaság, annak hatása és potenciálja.

A turizmusban a személyszállítás és a szállásadás terén rendkívüli gyorsasággal szaporodtak el a saját tulajdonukat megosztók, akik napi megélhetésüket segítik ily módon. Egyértelmű pozitív hatást jelenthet ez a turisztikai látogatók számának, tartózkodási idejének és költségének a növelésében, miközben hatékonyan és környezet kímélően fogyasztanak. A taxis vagy a szállodai szolgáltatások esetében felmerült, hogy a már piacon lévőktől vendéget, bevételt és munkahelyeket vesznek el az új belépők, miközben a közösséget megrövidítik a be nem fizetett adóforintokkal.

A sharing economy rohamosan növekszik, nem statikus jelenség. Kíváncsian várjuk, hogy merre tart, és milyen módon hat a jelenlegi és jövőbeli életünkre.

## Hivatkozott források

- AirBnB (2014): AirBnB's positive impact in Los Angeles. Kutatási jelentés. [http://blog.airbnb.com/airbnbs-positive-impact-in-los-angeles-2/?\\_ga=1.199187119.1050841222.1429990878](http://blog.airbnb.com/airbnbs-positive-impact-in-los-angeles-2/?_ga=1.199187119.1050841222.1429990878), Olvasva:2015-08-12
- AirBnB (2015): Rólunk. <https://www.airbnb.hu/about/about-us>, Olvasva:2015-05-10
- AirBnB UK (2013): New Study: Airbnb Community Contributes \$175 Million to Barcelona's Economy. <https://www.airbnb.co.uk/press/news/new-study-airbnb-community-contributes-175-million-to-barcelona-s-economy>, Olvasva:2015-07-16
- BERKOVICS Dalma (2013): A legújabb startup trend: Sharing Economy. StartUpDate, 2013. július 11. <http://startupdate.hu/a-legujabb-startup-trend-sharing-economy/>, Olvasva:2015-04-21
- BOTSMAN, Rachel – ROO, Rogers (2010): What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. HarperCollins Publisher, New York
- CLARENCE, Emma (2015): Összetart vagy erodál? Miért osztja meg a közösségi gazdaság (sharing economy) a városokat? <http://www.urbact.hu/node/160>, Olvasva:2015-06-15
- GYARMATI Petra (2013): Vendégmatracból világbirodalom. Turizmus Online, 2013. április 05. <http://www.turizmusonline.hu/aktualis/cikk/400-szazalekos-novekedes-a-magyar-piacon>, Olvasva:2015-07-20
- HORVÁTH Ágnes (2014): Airbnb, avagy a felfújható ágyra épített birodalom. Turizmus Panoráma, 2014. május 20. <http://turizmus.com/turizmus-panorama/airbnb-avagy-a-felfujhato-agyra-epített-birodalom-1122502>, Olvasva:2015-07-22
- KISS Péter Lajos (2014): A megosztások gazdaságtanának bemutatása az Airbnb példáján keresztül. TDK dolgozat, BGF-KVIK
- LeWeb Conference (2013): 5-6. June 2013. London, <https://www.youtube.com/watch?v=AQUQqlBDFH8>, Olvasva:2015-07-22
- MATOFSKA, Benita (2014): What is sharing economy? The people who share blog, <http://www.thepeoplewhoshare.com/blog/what-is-the-sharing-economy/>, Olvasva:2014-12-27
- MMOnline (2015): Megregulázná az Airbnb-t a szállodaszövetség. 2015. augusztus 11. <http://www.mmonline.hu/cikk/megregulazna-az-airbnbt-a-szallodaszovetseg#>, Olvasva:2015-08-20
- MOLNÁR Ildikó (2015): Hálózati ismeretek I. <http://konyvtartudomany.elte.hu/KONYVTAR/dolgozatok/2015a2/sharingeconomy.html>, Olvasva:2015-08-22
- MSZÉSZ (2014): A „lakáshotelek” terjedésével kapcsolatos HOTREC állásfoglalás. [http://www.hah.hu/files/1214/1268/5394/PEER\\_TO\\_PEER\\_HOTREC.pdf](http://www.hah.hu/files/1214/1268/5394/PEER_TO_PEER_HOTREC.pdf), Olvasva:2015-05-18
- REDL Zsófia (2015): Mi motivál bennünket a javak megosztására? Közösségi gazdaság blog, 2015. február 12. [www.kozossegi-gazdasag.org](http://www.kozossegi-gazdasag.org), Olvasva: 2015-07-25
- SARNYAI Gábor (2015): Az Airbnb letarolta a világ szállodaiparát. Magyar Nemzet Online, 2015. március 11. <http://mno.hu/gazdasag/az-airbnb-letarolta-a-vilag-szallodaiparat-1276760>, Olvasva:2015-07-14
- Smart Blog (2014): Mi az a közösségi gazdaság (sharing economy)? <http://smart.blog.hu/2014/10/07/mi-az-a-sharing-economy-es-hogyan-vesz-reszt-a-minde-nnapjainkban>, Olvasva:2015-06-24

- TORONTÁLI Zoltán (2015): Tombol az Airbnb-láz: már a magyarok is milliókról álmodoznak. HVG, 2015. július 02. [http://hvg.hu/ingatlan/20150702\\_Megvesztek\\_a\\_magyarok\\_mindenki\\_az\\_Airbnb](http://hvg.hu/ingatlan/20150702_Megvesztek_a_magyarok_mindenki_az_Airbnb), Olvasva:2015-08-12
- WEINSTEIN, Jeff (2014): 72% of New York City Airbnb rentals illegal: Report. Hotels Magazin, 2014. október 16. <http://www.hotelsmag.com/Industry/News/Details/53601>, Olvasva:2015-08-12
- YUSTE, Ivar (2014): The sharing economy: If you can't beat it, join it. Hotels Magazin, 2014. szeptember 25. <http://www.hotelsmag.com/Industry/Blogs/Details/52948>, Olvasva:2015-07-16