

ÁLOM ÉDES (RÉM)ÁLOM – VEVŐK NEHÉZ HELYZETBEN

ÍRTA - RUZSIK DEZSŐ, BPARTNER ZRT.

2011 NOVEMBER

BP Ingyenkezes
ARTNER ZRT

A piac a tehetetlenség állapotában vergődik, ami jó alkalom, hogy magunkhoz ragadjuk a szót. Na de nem az állami segítségnyújtás ellentmondásos kálváriája inspirál minket. Azon eleget csámcsog a szakma kínjában, ami minden szájalmat megérdemlően az államtól várja a segítséget. Most kimondottan a vevőkre helyezük a hangsúlyt, mert több dolog is beárnyékolja a vevők „vásárolni érdemes” eufórikus hangulatát.

Aki ma vagy a közeljövőben lakást szeretne venni, az egyáltalán nincs könnyű helyzetben. Könnyelmű ma minden olyan vevő, aki a kialakult helyzetet, a tehetetlenséget, úgy értelmezi, hogy most könnyen és jutányos áron tud vásárolni. Nem csak eladni nehéz ma, hanem vásárolni is, ezt viszont sokan figyelmen kívül hagyják. [Az, hogy az ingatlanpiac túlzások nélkül áll, az azt is jelenti, hogy a lakáskínálat minősége az elmúlt években folyamatosan romlott.](#) A piac leállása nem hagyta változatlanul a kínálatot sem. Kimondottan rossz



hatással volt rá, ez keserítheti meg a vevők által „most vásárolni érdemes” hangulatot. Ahogy egyre bizonytalanabb lett az értékesítés, az árak elinflálódtak (az ingatlan árak nem nőttek, de az állandó infláció miatt a reálértékük csökkent), így az ingatlanpiacról távoztak azok az eladók, akik minden áron nem szeretnének megválni tulajdonuktól. Az újépítésű lakáspiac pedig befagyott, így még friss és bőséges kínálatra sincs lehetőség sem most sem a közeljövőben. Több éve üresen álló, beragadt, újépítésű lakásokat lehet inkább csak találni, ha valaki kimondottan újépítésű lakásban gondolkodik, pl. azért mert 15 millió forintig illetékmentes a megszerzése. Viszont a beragadt újépítésű lakások jelentős része nem ebben az árkategóriában mozog. A piacról ma teljesen hiányoznak az értékesítést/fejlesztést elhalasztó eladók. Az eladók és fejlesztők kivárása nem egyszerűen kínálat szűkülést jelent, hanem inkább minőségi kínálat hiányt.

Először szűkült a kereslet és vele együtt az árak is mérséklődtek. A mérséklődő kereslet pedig hatott a kínálatra - oda-vissza kölcsönhatásról van ugyanis szó - ezért a jelenlegi piaci körülmények több eladót is távolmaradásra késztetnek, ill. kivárára mielőtt megjelenének. Így rögtön adódik a kérdés:

Komoly kérdés, hogy valóban van-e ma igazi áralku pozíció egy kínálat hiányos piacon?

Ha azt vesszük alapul, hogy a kínálat többsége távol áll a vevők igényeitől, akkor már koránt sem annyira nehéz megválaszolni a kérdést. A vevők figyelmen kívül hagyják a beszűkült és rossz minőségű kínálatát. Az áralku ilyen értelemben talán a vevő legrosszabb fegyvere, amit mostanában használhat. Ez a fegyver ugyan ma magabiztosabbá teszi a leendő vevőket, bátrabban lépnek piacra, de gyorsan meg is lepheti őket a nem várt valóság. Az áralku valójában visszafelé sül el. [A mai vevőpiac, ami elrugaszkodva, igazából minden értékítélet nélkül diktálja az árat, ezzel inkább csak szűkíti a saját lehetőségeit és elriasztja a minőségi ingatlanokat kínáló eladókat.](#)

Az alapfelvetés – egy fajta tévhit - van félremagyarázva, hogy egy ingatlan eladása mindig kényszerértékesítés, hiszen valami kényszerítő hatás miatt válik meg valaki az ingatlanától. Csak a kényszerítő hatás itt nem minden esetben anyagi problémát jelent. **Ezért gondolhatják azt a vevők tévesen, hogy ha valaki ma eladni akar, azt sarokba lehet szorítani és le lehet nyomni a torkán valami arcpirító ajánlatot is.** Ez általánosságban koránt sem igaz. Ezért történhet meg az, hogy ma a lakások értékelése – főleg vevő szempontból – nagyon ellentmondásos. Ahány lakás annyi kínálati ár. Teljes káosz uralkodik, mert a valójában minden értelemben bajban lévő



tulajdonosok árai a mérvadóak, amik az eladók helyzetétől függően nagy eltéréseket mutatnak. Annyira nagyokat, hogy sok vevő nem is tudja ezt igazán értelmezni, de könnyen viszonyítja a többi – jobb helyzetben lévő – eladó árait is ezekhez a nyomott árakhoz. Az árak mögött lévő minőségi különbségek viszont sehol sem láthatóak. Ez vezetett oda, hogy sok lakás egyszerűen meg sem jelenik a piacon, mert a tulajdonosok nem kívánnak részt venni ebben az „árháborúban”, miközben szívesen eladnának, mert másikat szeretnének venni, vagy a pénzt másba szeretnék fektetni. Az ilyen ingatlan

tulajdonosok bár igaz ami igaz, végülis kényszer alatt vannak, ha terveik szerint akarnak élni, de könnyebben döntenek a kivárással is. Pl. mi értelme eladni áron alul valamit, ha nincs rá különösebb ok...ahogy mondani szokás „nem kenyérre kell”. Vár és majd megpróbálja eladni ha változik a piac. Ugyan így dönthet az is, akinek van bérbeadott ingatlana. Ki tudja adni, kap érte bérleti díjat, miért adná el most, amikor nem fizetik meg az árát!

Az eladók kivárása pontosan a megváltozott vevőpiac következménye, mert az árháború figyelmen kívül hagyja a minőségi különbségeket. Ezért ma még az ingatlanközvetítők sem szívesen foglalkoznak reális értékű minőségi ingatlanokkal, mert nem tartják őket eladhatónak. **A vevők többségét az ár motiválja ma. Azért vásárol, minden szándéka és célja mögött az az egyszerű megállapítás áll: hogy ma érdemes vásárolni, mert alacsonyak az árak. Az, hogy olcsó húsnak híg a leve, kevésbé tudatosodik a mai vevőkben.** A közvetítő szakma is szeretné meglovagolni ezt a hullámot, teljesen érthetően. Az eladóknál lefelé nyomják az árakat, mert vevőt csak nyomott áron találhatnak. Plusz, az is ma egy élő piaci gondolat, hogy a nyomott piaci árak több vevőt motiválhatnak vásárlásra. Vagyis a nyomott kínálati árak akár kereslet bővüléshez is vezethetnek. Ok okozati összefüggésben így kéz a kézben jár a mai piaci szemlélet, ezzel a túlélésükért küzdő közvetítők keresik a lehetőségeiket. De ahogy már mondtuk, ez kínálat szűküléshez vezet, mert bizony nem mindenki akar részt venni ebben a játékban, így hiába jelennek meg akár új vevők álmaikkal a piacon, ha semmit sem találnak, amit meg szeretnének venni. A mostani kereslet motivációja nem generál minőségi kínálat növekedést, ezzel szembe kell nézniük mindazoknak, akik lakásvásárlásban gondolkodnak.

Így könnyen eljuthatunk oda, hogy ma a befektetési céllal vásárolható lakások száma is kevés. Aki bérbeadásra vette és ki is tudja adni, az nagyon ritkán adja el. Hiszen a bérleti piac Budapesten kimondottan jól teljesít. **Ha pedig befektetésről beszélünk, akkor az ingatlan lehetőségei túlmutatnak az árán.** Még nem jó befektetés egy lakás csak azért mert „olcsó”! Régi szlogen de ma is még előszeretettel használják, hogy „még befektetésnek is jó”. Ha valaki tényleg befektetésnek keres ingatlant, annak nagyon jó visszajelzés lehet, ha a lakásban bérlő lakik. Érdekes is a bérlős lakásokat keresni ilyenkor és nem csak a vételi árat nézni, hanem az aktuális bérleti díjat is, amit a bérlő fizet. A bérlő nem fog csak azért többet fizetni, mert valaki drágábban jut az ingatlanhoz adott esetben vagy kevesebbet, mert a vevő szerencsés volt és olcsóbban tudott vásárolni. A befektetési célú lakás értékét a bérbeadási lehetőségei határozzák meg egyrészt. Másod sorban pedig az ingatlan eladhatósága. Hiszen az a jó befektetés, amit árban ki lehet adni és árban el lehet adni.

Vevőként ezért könnyen meg lehet érteni, hogy ha valami jó befektetés, akkor az ritkán kerül a piacra és kevés ideig is van ott. Ma ez többszörösen igaz, mert az izgalmas ingatlanok vagy nem kerülnek piacra (mert a tulajdonosaik kívárnak), vagy annyira limitált számban, hogy azt még azelőtt megveszik, hogy arról szélesebb körben tudomást lehetne szerezni. Ma az eladó lakások piaca döntő többségében olyan lakásokat kínál a vevőknek, amik befektetésnek egyáltalán nem ajánlottak. Befektetési célú ingatlanvásárlásnál ezért még nehezebb a dolgunk, mint amikor saját célra keresünk ingatlant. Ettől függetlenül természetesen minden ingatlanvásárlás befektetés is egyben. De a saját célra kereső vevő igényeihez és lehetőségeihez mérten választ és dönt. A befektetőnek emellett még a bérlők és a leendő vevők igényeit is figyelembe kell venni. A két vásárlási formát ez a hozzáállás különbözteti meg egymástól:



- saját részre vásárló otthon keres és nem különösebben foglalkozik az ingatlan pénzteremtő(likviditási) képességével
- a befektető csak pénzt akar csinálni belőle és többet kivenni, mint amennyit belerak



Mások fejével is gondolkodni és látni sokkal nehezebb, mint kizárólag a sajátunkkal. Azért érdemes megpróbálni, mert csak nyerhetünk vele, amikor pl. megválni akarunk szeretett lakásunktól. Ha előre gondolkodunk, később kevesebb fejfájást okozhat az eladás.

Így gyorsan képbe kerülnek a ma divatos ingatlanpiaci rigmusok is, hogy pl. ma válogatni lehet a „filléres” befektetési céloknak is megfelelő lakások között. A „filléres” lakás ma hitelét fizetni nem tudó és hiteles lakásától szabadulni akarókat jelent, akik a mintapéldái voltak a saját orruknál és saját igényeiknél tovább nem látó vevőknek. Meglepő lenne ezért, hogy ha pont az ő lakásaik jelentenék a jó befektetést. A saját lakást keresőknek az ilyen „filléres” lakások jelenthetnek alternatívát, de még ők is erős válogatás és komoly kompromisszumkészséggel

tudnak csak néha néha találni valami értékelhető/figyelembe vehető ajánlatot. A „piaci ár alatt” kínált lakások – már egy finomabb megfogalmazás - a következő érdekes kategória ma. Szembetűnő, hogy a budapesti ingatlanpiacon nehéz áron alul találni valamit. Mert vagy olyan állapotú, hogy az beárazhatatlan – így nincs piaci ára valójában – vagy csak egyszerűen az elhelyezkedést próbálják meg beárazni, mert a lakás állapotát már nem lehet. De ki akar kutyaházat Újlipótvárosban?!? Az áron aluli értékesítésnek valójában nincs is értelme. Mindennek annyi az ára amennyit fizetnek érte. Ha pl. valami egy áron nem adható el, akkor az nem piaci ár. A piaci ár az, amin megveszik az adott ingatlant. Így megint szembe találjuk magunkat egy érdekes kifejezéssel, ami vevő csalogató ugyan, de ennél többet nem jelent. Ma a kereskedelemben ismert „akciós” kifejezés szinonimája az „áron alul kínált” ingatlanok. Eladhatóbbá teszi az adott ingatlant talán, de vevőként gondolkodjunk el az ellentmondáson, hogy a vásárlás után mi leszünk az eladó. [Vevőként ezt érdemes szem előtt tartani, ha még a befektetési szempontokat felül is írják egyéni igényeink: annyiért vegyük meg a lakást, amennyiért úgy gondoljuk, hogy biztosan el is tudnánk adni.](#) Különben valójában szembenézhetünk, hogy mit jelent az áron alul értékesítés, ami a valóságban nem jelent mást, mint hogy kevesebért adjuk el, mint amennyiért vettük.

Vevőként ma szembe kell nézni, hogy aki teheti az nem ad el. Nagyon valószínű, hogy aki elad, az azért teszi mert nem engedheti magának, hogy ne tegye, vagy mert az ingatlan további elértékelődéstől tart és „menekülni” szeretne belőle. A budapesti ingatlanpiacon erős és valós veszélye a lakások elértékelődése, első sorban azok minőségi problémái miatt. De az eladósodott és/vagy drága fenntartású társasházak (aránytalanul magas közös költség, drága társasházi szolgáltatások mint meleg víz és fűtés, különböző alapdíjak) is sok eladót készítenek ma a lakások eladására, mert ez is könnyen a bajba jutott társasházban lévő lakások elértékelődéséhez vezethet. Ezért vevőként ne csak a lakásra figyeljünk oda, hanem arra a társasházra is, ahol a lakás van. Járjuk körül a társasházi kérdéseket és térjünk ki minden részletre, hogy még véletlenül se érjen minket kellemetlen meglepetés. Természetesen az eladó, amit lehet el fog hallgatni róla. Az értékesítést segítő közvetítő sem biztos, hogy minden kérdésünkre meg tudja adni a választ. Beszéljünk a közös képviselővel és akár lakókkal is. Figyeljük a társasházi kiírásokat, mert sok apróságból is kiderülhet ha egy társasházban baj van.



[Paradox helyzet alakult ki mára. Hiába ringatják magukat könnyed álomba a vevők, hogy eljött az ő idejük a budapesti ingatlanpiacon, valójában csak a zavarosban halászhatnak.](#) Ez nem azt jelenti, hogy nem lehet találni jó lakásokat jó áron. De lehet, csak sokkal nehezebben, mert a kínálat hiányos, a problémás ingatlanok száma pedig aránytalanul magas. Aki most dönt lakásvásárlás mellett, az szánjon rá sok időt, legyen nagyon figyelmes és elővigyázatos. Türelem a kulcsszó és óva intենék az „alkalmi” lehetőségektől. A nyomott árak könnyen félrevezethetnek és nem csak

megvenni kell egy ingatlant, hanem idővel el is kell tudni adni.

Megvenni mindig „könnyű” valamit...eladni viszont...!