

Albérlet – Budapest 2015

Erkölcsi kockázat

BÉRLŐK & BÉRBEADÓK KAPCSOLATRENDSZERE

Kenyér és vaj vagy vörös hering?



A bérlakás piac, vagy hétköznapi nevén albérletpiac szereplői egymásra utaltságáról már sok szó esett eddig is. Ők a kenyér és a vaj, csak együttműködve segíthetnek egymáson, nyerhetik el értelmüket. A bérlők értékes tényezők, pl. kiváló szolgálatot tettek az infláció elleni ádáz harcban, amikor a lakásárak reálértékének csökkenését bizonyos szintig ellensúlyozni tudták. Ma újra hallani az infláció szelleméről, így a bérlők, az általuk fizetett bérleti díj, a bérbeadók olyan partnere az ingatlanok hasznosításában és egyben olyan bevételi forrás, ami az üzleti vizualizáció alapja. De ez a partneri viszony új kihívások elé néz. 2005-től 2013 végéig a bérleti díjak jóformán semmit sem változtak. De 2014 elejétől kezdve csipkerózsika álmából felébredve a magyar albérletpiac új megvilágításba került és a bérleti díjak új szinteket keresnek azóta is. Az emelkedés ilyen hosszú álom után nem fejezi ki azt, ami valójában történik: újra árazza magát a piac, ami hatással van a lakás- és bérlőkeresésre fordított időre is. A bérlők és a bérbeadók is keresik a partneri kapcsolatra még nem káros bérleti díj szinteket. Ezt persze egyöntetű média értetlenség fogadja, mint ha az a 9 év változatlanúság meg sem történt volna. Ez a vörös hering, ami eltereli a figyelmet valami igazán fontosról: elkerülhetetlen és racionális üzleti folyamat, még ha a gyors piaci átrendeződés, egyelőre a bizonytalan bérbeadók és nem kevésbé megszeppent bérlők tömegeit feszülté és igazából még bizalmatlanabbá teszi.

Albérlet = Ki tudja meddig..?

Az albérletre azért tekint a társadalom kényszer/átmentő megoldásként még ma is, mert színönimája a bérbeadó kiszámíthatatlan viselkedésének, a kiszolgáltatottságnak. Eladás miatt, vagy a család valamelyik tagjának szüksége lett a lakásra váratlan helyzet sok bérlő rémálma. Egyszer csak jön a bejelentés, a hideg zuhany és a bérlőnek menni kell. Bérlőként nehéz így tervezni, ha ott leng „a bizonytalan jövő” kardja a feje felett. Igen, létezik, növekszik azért a tartós albérletek száma, ahol sem az eladás sem pedig az ingatlan tulajdonosainak családtagjai nem jelentenek fenyegetést a bérlőre, de még túl szűk réteg ez. A tartós albérletek piaca, hivatásos és szakmailag sokkal felkészültebb bérbeadókat kíván meg. Van rá bérlői igény, ehhez semmi kétség nem fér. De a bizalmatlanság káros gondolata a bérbeadókat is fenyegeti, hiszen a bérlők piaca is felhígult. Komoly feladat egy hosszú távú megbízható partnert találni bérlőnek, mert a jó bérlők inkább előbb mint utóbb saját lakást vesznek. Így a bérlő azért bizalmatlan, mert nem bízik a bérbeadó hosszú távú megbízhatóságában (Ki tudja meddig akar bérbeadó lenni?) és a bérbeadó szintén ugyan ezért bizalmatlan a bérlővel szemben (Ki tudja meddig akar bérlő lenni?).

A kétoldalú bizalmatlanságot tovább táplálja a bérlakás piac szabályozatlansága, vagy legalábbis a jelenlegi jogi környezet rutintalan működése. Elszámolási problémák is a fokozott idegállapot egyik oka lehet, mert sokszor sem a bérlő sem a bérbeadó nincs azzal tisztában hogyan kell a pénzügyeket szakszerűen intézni. Egyik másik tapasztalata sokszor kudarcot vall, ha másik fél nem tud mit kezdeni számlákkal, díjbekérőkkel. Számtalan bérbeadó a saját otthonának a számlaügyeit sem tudja tisztességesen elintézni, így állandó konfliktus forrása lehet a hozzá nem értésből adódó vita. Persze a rosszhiszemű felekről sem szabad elfeledkezni. A bérlők és bérbeadók figyelmét újra és újra fel kell hívni, hogy csak jóhiszemű felek tudják megoldani az esetleges kellemetlen és váratlan helyzeteket. Ha egyik fél rosszhiszemű, akkor az csak problémakereső lesz, nem pedig

problémamegoldó. A kérdésekre nem válaszokat fog adni, hanem udvariatlanul kérdésekkel fog felelni. Ez a fenyegetés és fenyegetettség mind a két felet egyformán érinti. Bérliként így ma még fontosabb, hogy ilyen bizalmatlan és változó környezetben is tudatos és elővigyázatosak maradjunk. Nem megijedni kell a bérleti díjak változásától, hanem okosan felkészülni rá és alkalmazkodni hozzá. Az albérlet sosem volt olcsó és sosem lesz az, ahogy lakást venni sem lesz sosem könnyű (önerő/megtakarítás). A jó ár/érték arányú albérletek mindig ritkák és azonnal túljelentkezés van rájuk. Ez így volt 10 éve, 5 éve és ma is. Ilyen értelemben semmi sem változott, csak az, hogy romló ár/érték aránnyal kell szembesülni ma minden bérlőnek. De mit tehetünk?

Számoljunk és gondolkodjunk, csak ezután döntsünk

Mindig legyen élő szerződésünk, aminek az ideje alatt csak meghatározott esetben pl. 1 év után változhat a bérleti díj. Ha bérlőként tudjuk, hogy közeledik a fordulónap, akkor időben kössük újra a szerződést, ne hozzuk magunkat olyan kellemetlen helyzetbe, amikor egy határozatlan lakásbérleti jogviszonyban a bérbeadó egyszer csak új bérleti díjjal áll elő. Ha valaki ma vagy holnap azzal szembesül, hogy a bérbeadó bérleti díjat akar emelni, az előbb számoljon és gondolkodjon, ne sértődjön meg azonnal:

1. Nézzünk körül, hogy mit és mennyiért látunk, mert előfordulhat, hogy dachból azonnal a költözés mellett döntünk, pedig igazából nincs is hová (alternatíva).
2. Ha az új bérleti díj új lakás kategóriát jelentene, vagy legalábbis megérné drágább de jobb ár/értékű lakásba költözni, akkor úgy számoljunk.
3. Egyáltalán nem biztos ugyanis, hogy a drágább lakás valójában tényleg drágább.
4. A bérleti díj mellett a rezszi díjakat se felejtjük el, mert még mindig tipikus bérlői hiba, hogy bérleti díj alapján döntünk, miközben egy drágább lakásnak lehet olcsóbb rezsije és összességében még sem drága az olcsóbb lakáshoz képest sem.
5. Ha mindent kiszámoltunk, átgondoltunk, akkor utána jöhet a döntés, hogy megéri-e mégis maradni az aktuális albérletben magasabb bérleti díj mellett.
6. Ilyenkor érdemes türelmesen átgondolni, hogy milyen szintű a bérbeadóval a kapcsolatunk.
7. Ha nem segít semmiben, ha elzárkózik minden karbantartástól/segítség nyújtástól még a megemelt bérlet díj tervei ellenére is, akkor ez is lehet egy szempont a költözés mellett.
8. De mindenképpen fontos tudni, hogy csak akkor döntsünk a váltás mellett, ha ezzel nem kerülünk olyan bizonytalan helyzetbe, hogy a két szék közül nehogy véletlenül a földre essünk. Makacsul ne ragaszkodjunk semmilyen idealista elvhez, ami nem működhet ma.

9. A bérbeadóval, ha jó a kapcsolatunk, akkor építsünk arra, hogy neki sem érdeke egy új bérlő keresése, mert a biztos jót feláldozni egy bizonytalanért bérbeadóként is komoly kockázatokat jelent.
10. Összefoglalva legyünk professzionális bérlők, a szó legnemesebb értelmében, miközben megértjük és irányítjuk az érzéseinket, nem engedheti meg egy bérlő sem magának, hogy ösztönlény legyen: sokat kockáztathat és sokat is veszíthet.

A bérlőknek most kell igazán bérlőnek lenniük és fejleszteni ilyen képességeiket, átlépni sok piaci klisé és megfelelni az új kihívásoknak. A [bérlőknek már adtunk tanácsot](#) lakáskereséshez 5 éve, mi sem változott azóta sem. Még is érdemes elfogadni, hogy az online hirdetésekre lehet online is jelentkezni, nem kell feltétlenül erőltetni a telefont. A hirdetési oldalakat böngészgetve könnyen fel lehet venni a kapcsolatot a hirdetővel, aki nagy valószínűséggel hasonlóan online, mint mi bérlők. Ma már az internet pont olyan alapszolgáltatás mint a mobiltelefon, egyre többünk életében a kettő egy és ugyan azt jelenti.

Romantikus bérlők figyelem!

Továbbra is óva intünk mindenkit a kamu és csalogató hirdetésektől, amik talán soha nem mennek ki a divatból. Egyszerűen meg kell érteni, hogy nincs olyan, hogy valami nagyon szép és nagyon jó és pont ugyan annyiba kerül, mint a nagyon csúnya és nagyon rossz. Az álmodozó és romantikus bérlők hiszékenységre épülnek ma is olyan érdekes hirdetések, amiket messziről el kell kerülni, egy e-mailt vagy telefonhívást sem érnek meg. Ne áltassuk magunkat, mert be fognak csapni bennünket és közben a drága időnket is vesztegetjük. Ha ilyet látunk, azonnal jelentsük be a hirdetési oldalnak, hogy másokat se tudjon megtéveszteni a csaló hirdető. Az internetes bűnözés a [lakáshirdetéseket](#) sem kíméli. Legyünk óvatosak és körültekintőek, a címeket eladni próbáló hirdetőkkal szemben is. Ne álljunk velük szóba, ne fizessünk senkinek azért, mert egy lakást meg szeretnénk nézni. A hebegő és habogó, esetleg értelmetlen és összefüggéstelen blabla a hirdető részéről semmi jót nem jelent. Azonnal szakítsuk meg vele a kapcsolatot.

Erkölcsi kockázatok

Minden pénzügyi kapcsolatnak része ez a kockázat, ami a bizalmatlanság szinonimája. Bérlőként erkölcsi kockázat az, hogy a bérbeadónak átadott kaució (jogilag óvadék) ugyan olyan könnyen kerül vissza hozzánk, mint ahogy átadjuk. Erkölcsi kockázat még, hogy a bérbeadónak átadott rezszi díjakat valójába a rezszi számlák megfizetésére használja-e fel. Egyszóval egy olyan kockázat, amikor valakinek átadunk egy összeget, de nem lehetünk benne 100%-ig biztosak, hogy felelősséget vállal-e az átvevő. A [bérleti szerződés ezért fontos](#), annak tartalma, megszerkesztettsége, aktuális jogi alkalmazhatósága a jóhiszemű bérlő érdeke is. Bérlőként olyan lakást béreljünk, ahol a szerződéses kapcsolat elfogadható. Minden kényes részt pontosan érintsen, ne legyen felületes, vagy ami még rosszabb, teljesen hiányos. Bérlőként legyenek benne azok a garanciák, amik a pénzügyi kapcsolatot minden kétséget kizáróan szabályozzák. Az erkölcsi kockázatokat egy bérlő így tudja leginkább a helyén kezelni. Bérleti szerződés nélkül, de egy rossz bérleti szerződéssel egy

bérlőnek még rosszabb mint egy bérbeadónak. A számlázás, az átlátható havi rendszeres rezsifizetés szolgálja leginkább egy jó bérlő érdekét. Szerencsére egyre több az adókat tartalmazó bérleti díj. Ez biztonságot jelent és bérlőként se felejtjük el, a biztonságnak is ára van. Ha egyik lakás azért drágább mert a bérbeadó biztonságot is nyújt, azt mindenképpen értékeljük és ne csak plusz költségnek tekintjük.

Bérbeadóként erkölcsi kockázat az, hogy a birtokjogot átvevő bérlő mennyire él ezzel vissza, felhalmoz-e tartozásokat, olyan mértékben károsítja a lakást a bérlő önálló és felelősséget nélkülöző ott élése (pl. nyílászárókat/falat fúr meg, mert ő antennát vezet be és helyez el, vagy önkényesen átalakít), ami után komoly költségeket kell egy lakásra rááldozni. Ez az a bérbeadói kérdés, amiért [a bérlők szűrése egyre fontosabb](#) szerephez jut, mert egy bérlő csak akkor képvisel értéket, igazából akkor nevezhetjük bérlőnek, ha a szerződéses jogviszonyból eredő kötelezettségeit is betartja. Attól senki sem bérlő, mert egy lakásban él és az a lakás egyébként nem az ő tulajdona. Skizofrén, de legalábbis erre hajlamos személyek bérlőknek képzelik magukat, vagy legalább is annak adják ki, amiért bérbeadóként ne a közjegyző előtt aláírt szerződés mindenhatóságában higgyünk, mert az ilyen droidoktól az sem véd meg minket, sajnos. A bérbeadó sem attól bérbeadó, mert az ingatlana használatáért bérleti díjat kér.

Piaci frusztráció

A mai albérletpiac tehát súlyos erkölcsi kockázatokat hordoz, mert ahogy már említettük, a jó bérlők egy jelentős része lakástulajdonos lett az elmúlt időszakban. Hiányoznak is a lakáspiacról, hiányukat nem tudják pótolni a bizonytalan anyagi háttérű és gondterhelt emberek. Az ilyen bérlők jellemzően 100e Ft és a feletti piacon voltak jelen. Megdöbbenő tud lenni, hogy milyen éles törés van a 100e Ft alatti és feletti piac között. A bérlakáspiac legérzékenyebb és egyben legaktívabb szegmense az 50-100e Ft bérleti díjú alpiac. Itt nagyon sok lakást eladtak az elmúlt időszakban, amik nem jelentek meg újra a kínálatban, vagy ha igen, akkor már csak a 100e Ft feletti szegmensben, mert pl. felújították őket. Az albérletet keresők 90%-a Budapesten 100e Ft alatti piacon keres lakást. Olyan árérzékeny itt a piac, hogy egy 80e Ft és 100e Ft havi bérleti díjért meghirdetett hasonló minőségű és életszínvonalú lakásra tízszeres lehet az érdeklődők száma között a különbség. Sem bérlőként sem pedig bérbeadóként ezt a helyzetet nem igazán örömteli átélni. A kezelhetetlen számú jelentkezőket ki-ki a maga legjobb belátása és tudása szerint kezeli, pl. a bérlő szűrés módszerénél alkalmazott késleltetett lakásbemutató technikájával. Bérlőként pedig türelmesnek kell maradnunk, különben az ilyen túlkeresletben a jó bérlő csak azért nem jut lakáshoz, mert nem tud élni a lehetőséggel. A bérbeadónak nem az agresszív, zavaróan rámenős, e-mail kaméleon (több e-mail címről újra és újra próbálkozó) bérlők fogják megdobogtatni a szívüket. De a telefonközpontosnak képzelő bérlők sem, akik reggeltől estig hívják telefonon óránként többször is.

A 100e Ft-ig hirdetett lakások piacán a bérlők és a bérbeadók is egyaránt könnyen hibázhatnak és frusztráltak lehetnek. Sosem volt itt igazán sok lakás, ma meg pedig már egyenesen súlyos kínálati hiány alakult ki. Egyre nehezebb gyerekekkel pl. ilyen árú lakásba költözni. A biztonságot kereső és nyújtó bérbeadó úgy védekezik ez ellen, hogy a közös téren kívül (nappali) a gyerek(ek)nek a szülői hálószobától külön hálószobás lakást ad csak

ki. Vagyis gyerekekkel minimum 3 szobás lakások jöhetnek ma már szóba, amik nagyon ritkák, ha egyáltalán találni lakható állapotút. Az a bérbeadó is sokat kockáztat, aki 1 vagy 2 szobás lakásba (legalább közös konyha étkező tér nélkül) gyerekes családokat enged ma, nem is javasoljuk ezt senkinek, mert kezelhetetlen kockázatokat rejt. A bérlő típusok, vagyis elvárt bérlők szerepeltetése a hirdetésben, a tudatos bérbeadó jele. Ezzel üzen a jelentkezőknek, hogy milyen bérlőket vár. Persze mindig lehet extrém példákat látni, sértő és arrogáns hirdetési szövegeket olvasni, de bérlőként nem biztos, hogy közvetlenül a bérbeadóval találkozunk a hirdetésen keresztül. Ha a lakást valamilyen albérlet közvetítő hirdeti, az iroda tenyérbemászó stílusát ne azonosítsuk az ingatlan tulajdonosáéval. De legalább ugyan olyan meglepő lehet, hogy ha az együttműködő iroda után a teljesen merev tulajdonossal nem tudunk mit kezdeni bérlőként. A hirdetéseket és magát a lakás kiválasztás folyamatát érdemes emiatt egészében nézni és az alapján mérlegelni.

Egy bérbeadó is pont ezért szeret ma már több bérlő jelölttel találkozni, a végén maga dönteni a bérlőről, nem pedig kiadni az első jelentkezőnek, mert a kiadás folyamatának része a bérlő+lakás kapcsolatának vizsgálata. Több bérlő, több lehetőséget jelent a lakás lehetőségeinek megismeréséhez, a változatos minőségű bérlők megtapasztalásához. Ezen ma egy bérlőnek sem szabadna megsértődnie, mert újra szembesül a vörös hering koncepcióval, ahol a figyelmét a céljairól eltereli a bérlők szűrése. Megtévesztő vagy sem, de a bérlők szűrése egy fajta teszt a bérlőknek is. Ha kiállják a próbát, tanulhatnak belőle, fejlődhetnek, mert a bérlőket is lehet minősíteni és azok szerint osztályozni. Ha nem, akkor legtöbbször csak legyintenek és gorombán tovább állnak, mit sem tanulva az esetből.

Rokon lelkek: bizalom és biztonság

Belátható, hogy 2015-ben is a bérlők és bérbeadók is ugyan azt keresik a másikban, ugyan azok az elvárásaik. A változó környezet, az új kihívások ellenére is a jóhiszemű partnerség alapját jelentő értékekre nincs hatással. A bizalom és biztonság, a kölcsönös előnyökön alapuló együttműködés, jóban és rosszban általános albérletpiaci sarokpontok szerepektől függetlenül. A mai albérletpiac is fejlődik, tisztul, egyre nehezebb a kóklereknek és simlis arcoknak. Az ilyen bérlők és bérbeadók sarokba szorítva érezhetik magukat, mert nem tudnak már olyan könnyedén partnert váltani. Ezzel bár okozhatnak kellemetlenséget, de sokkal jobban fel is tudják hívni magukra a figyelmet, ha eszkalálódik a viszály, ha már a hatóság vizsgálódik, a szomszédok pletykálnak, az internet megosztó társadalma kíméletlenül terjeszti a híreket, azonnal véleményt formál és nyomást gyakorolhat. A közösségi média és minden más hálózat, ami összekapcsol minket egymással, újra értelmezi a felelősségre vonás fogalmát. A mai világ sokszor a 90-es években szocializálódott szerencsevadászok alkonyát jelenti. Ők egyre nehezebben tudnak alkalmazkodni, mert az online tér mindent lát, és megjegyyez, megoszt és ítélkezik mások felett, növelve a magyar albérletpiac átláthatóságát. A fehéredő piac, a modern üzleti környezet, a változó társadalmi értékrendnek köszönhető, az újonnan piacra lépők már tudatosan nem adóelkerülők, [egyre több bérlő is igényli a pontos számlázást](#).

Ne feledjük, hogy partnerei vagyunk egymásnak, partnereket keressünk bérlőként és bérbeadóként is. Ha ezt mindig szem előtt tartjuk, akkor olajozottan működhet a kenyér és vaj koncepció.