

## EGYSZER VOLT BUDÁN BÉRLETI DÍJ

### BUDAPESTI NÉPMESE VAGY VÁROSI LEGENDA?

ÍRTA - RUSZIK DEZSÓ, BPARTNER ZRT.

2013 AUGUSZTUS

BP Ingatlankezelő  
PARTNER ZRT

Egyszer volt hol nem volt...kezdhethetnénk ezt a hosszú történetet, mert piackutatások nélkül, valódi értékelési módszerek hiányában, a bérleti díj meghatározása inkább városi folklór mint üzleti alapokon nyugvó matematikai modell, népi hagyományokkal és népszokásokkal tarkított igazi hungarikum. A lakóingatlanok bérleti díját semmilyen komoly üzleti modell nem értelmezi, de annál inkább városi legendák sokaságára épül fel. Ha ma hirtelen megkérdezi tőlünk egy ingatlan tulajdonosa, hogy mégis mennyiért kiadható az ingatlana, akkor valami egyszerű és jól érthető számot vár. Viszont ezzel szemben a választ sok kérdés előzi meg. Az ingatlan tulajdonosa sem szereti, ha kérdésre kérdéssel válaszolnak. Udvariatlannak gondolja, amiben részben igaza is van. Csak a bérleti díj nem eldöntendő kérdés és még nem is az határozza meg, hogy mit szeretne hallani az ingatlan tulajdonosa. Szinte az számít legkevésbé, mert mint mindig, itt is a piac, a bérlő mondja ki a végső szót. Egy lakás bérleti díja annyi, amennyiért bérbeadható. Ezzel szemben ma a kiadásra hirdetett ingatlanok egy jelentős részénél az ingatlantulajdonosok vágyait olvashatjuk. A túlértékelt kerületek, városrészek, utcák, házak, egyszerűen az elhelyezkedés, szinte akkora értéket képvisel a bérleti díjban, mint egy eladó lakásnál.



**Az ingatlan külső és belső tulajdonsága, a modernsége vagy éppen az elavultsága, a valódi környezete, a bérlői igények, a mai életkörülményekkel szemben támasztott elvárások, lakberendezési és belsőépítészeti szokások, vagyis az életminősége egy bérbeadó ingatlannak meglepő módon inkább csak részletkérdés még ma is. A bérleti díj sokkal inkább fejezi ki a hely presztízsét, mint azt, hogy az ingatlan milyen bérlői igényeknek tud megfelelni.**

Az irreális elvárások, az ingatlanaikat túlértékelő tulajdonosok, pedig már régóta ráerőszakolják magukat az ingatlanszakmára, hogy ennyiért és nem kevesebért hajlandóak a lakásukat kiadni. A „budapesti luxust” nézzük meg közelebbről, hogy miért van olyan érzésünk, hogy a meghirdetett bérleti díjak mintha kettővel meg lennének szorozva a reális árakhoz képest.

Egyáltalán mit jelent az, hogy reális bérleti díj?

## Elhelyezkedés

Nemzetközi megközelítésben az ingatlan elhelyezkedése az értékének legmeghatározóbb tulajdonsága. Annyira komolyan veszik ezt, hogy az elhelyezkedés elvét semmi sem írhatja felül. Nálunk sajnos az elhelyezkedés nem annyira életminőséget meghatározó mint tőlünk szerencsésebb országokban. Nyomát viseli az egész város annak az elképzelésnek, hogy egyformák vagyunk és az igényeink is azok, így ma jó környék, az elit negyed fogalma, sajnos nem fedi a valóságot. Aki itt él ebben a városban, az tudja, hogy mennyire különböző anyagi helyzetű és igényű ember élhet egy kerületben, egy város részben, egy utcában és egy házban is. Az elhelyezkedés presztízs értéke így már koránt sem olyan vonzó. **Kétség kívül vannak jó adottságú helyek a városban, de értéküket megpecsételi a nyomor, az igénytelenség, az elhanyagolt környezet, lehangoló utcaképek, az elavult ingatlanok, egy letűnt kor nyomai. A legdrágább utcákban is találni mindenre példát, az 1. kerület gellérthegyi részén nézelődünk az Orom és Bérc utcában, akár a Várban és a Vár körüli negyedben, akár a szűk értelemben vett 2. kerületben éppen csak több mint két tucatnyi utcát jelentő Rózsadombon is. A Rózsadomb mint hozzáadott érték egyébként is erősen megkérdőjelezhető a 2. kerület domborzatára nézve. Mert olyan jelzőnek használják, ami csak egy elhelyezkedésre utal, koránt sem az életminőségre, mert bizony az nagyon változó az egész 2. kerületben is. A Rózsadomb használata ma olyan mint a Belváros kifejezés, ami csak az 5. kerület egy szűk részét jelenti, de mégis sokkal szélesebb körben használják, mint hozzáadott értéket. Ez az elhelyezkedésen alapuló hozzáadott érték drágítja meg az olcsóbban kiadható lakásokat és drágítja az amúgy magasabb bérleti díjért értékesíthető lakásokon is.**

## A tulajdonosi hozzáállás

Szembetűnő a nosztalgizáló, az elavultságot észre sem vevő tulajdonos, aki pl 10-15 évvel ezelőtt könnyedén tudta bérbeadni lakását, de ma nem enged az elvárásaiból és kitart a hön áhított bérleti díj mellett. Ehhez igazodnak a minőségibb ingatlanok árai, amik magasabb életminőséget kínálva már átlépik a realitások határait. Érdekes helyzet, amikor az amúgy elértéktelenedő ingatlanok árai vannak hatással a korszerűbb és élhetőbb lakások áraira. A budai oldal presztízs városrészeiben ez még többszörösen is igaz. A pesti oldalon, a külföldi ingatlantulajdonosok már évek óta sokkal realisabb árakat diktálnak, de persze azt is csak nagy általánosságban. **Amíg a pesti oldalon történt külföldi lakásvásárlási boom növelte a jobb életminőséget kínáló ingatlanok számát, a bérleti díjakat pedig bérlőbarátabbá tette, addig a budai oldal még mindig szenved a valódi ingatlanbefektetési céllal, bérlői igényeknek megfelelni akaró, tudatosabb lakástulajdonosok hiányától.** A két oldal bérleti díjai is elszakadtak egymástól, ami az életminőséget illeti. A pesti oldal lakásai már sokkal gyakrabban vannak realisan árazva az életminőségüknek megfelelően, mint a budai ingatlanok. A budai oldalon még mindig az a jellemző, hogy egy család évek óta folyamatosan adja bérbé ugyan azt az ingatlant, vagy éppen megunt ingatlant szeretnének eladás helyett bérbeadni, ami lehet, hogy nekik maga a luxus, de piaci értelemben nem az. Nem a bérlői igényeknek akarnak megfelelni, azzal nem is különösebben foglalkoznak, a saját

igényeiket árazzák csak be. Szakmai segítséget is inkább csak bérlő kereséshez kérnek, egyébként minden másról maguk döntenek különösebb szakmai segítség nélkül. A budai oldalon a bérbeadási piac még inkább szakmaiatlan, nem üzleti alapon működik. Sokkal inkább amatőrnek tűnő ingatlanpiaci megoldások jellemzik, mint azt elvárják a bérlők. Koncepció nélkül, már már erős felindulásból történik az agresszív árazás, a hirdetések megszerkesztése. Az ilyen hozzáállás eredményezi azt, hogy a gyorsabb kiadás érdekében a reális elvárások megfogalmazása helyett inkább tucatszámú ingatlanközvetítővel hirdetik a lakásukat, mintha az segítene egyébként. **Fontos lenne felhívni az ilyen tulajdonosok figyelmét, hogy ha egy lakás, a hozzá igazított kiadható áron van hirdetve, akkor azt egy cégre is nyugodtan rábízhatják. Ha valami gond van az árral és a lakással, akkor pedig szinte mindegy, hogy hány cég foglalkozik vele, a várva várt siker nem fog hamarabb eljönni.** De nem vagyunk naívak, tudjuk, hogy hamarabb kapunk olyan dühös választ, hogy „Ennyiért én is ki tudnám adni!”, amikor a reális bérleti díjról próbálunk beszélgetni, miközben az ingerült viselkedés mögött pont az a kudarc húzódik meg, hogy egyébként neki sem sikerült, és csak végső elkeseredésében fordult segítségért. De egy ingatlanos cégre könnyebb ráhúzni a vizeslepedőt, mint bízni benne és együttműködni vele. **Mert tudomásul kellene venni, hogy az ingatlan is egy szakma. Senki sem születik úgy, hogy ért hozzá, még ha azt is képzele magáról. A pénz ilyen esetben sem helyettesíti a szakmai tudást. Ami az jelenti, hogy hiába van valakinek ingatlana, teheti meg, hogy vásároljon, ha nem ért hozzá egyébként, miközben mindenre és mindenkire legyint és megy a saját feje után. Ez az a hozzáállás, ami a budai oldal ingatlanpiacát leginkább kaotikussá teszi. Az ilyen nem bérlőbarát piac teljesítménye is alulmarad a lehetőségeihez képest is. Rengeteg a kiaknázatlan lehetőség és a budai oldal is fel tudna építeni egy versenyképes bérleti piacot, ha az áraiban az életminőségre helyezné a hangsúlyt és a bérlői igények kiszolgálására, egyre növekvő szakmai segítséggel és tudatos koncepcióval.**

### **A szakmai hozzáállás**

A budai oldal túlértékeléséhez természetesen kell egy mindig is megalkuvó ingatlanos réteg is, aki még saját maga sem tudja megítélni, hogy mi mennyit ér, és nem hogy nem akar paradigmaváltást az ingatlan tulajdonosok hozzáállásában, ellenkezőleg, bólogatóskutyaként helyesli és megerősíti a kívánt bérleti díjakat. Ez konzerválja már évek óta a budai ingatlanpiacot, amivel külön specializálódott ingatlanos cégek foglalkoznak. Azt is mondhatjuk, hogy az tulajdonosi igényekhez igazodva jött létre egy hozzá idomuló szakmai háttér. Így találhatja magát szembe azzal egy egy szakmailag megfontoltabb cég, hogy a tulajdonos azokat a cégeket bizza csak meg a lakás hirdetésével, akik feltétel nélkül elfogadják a tulajdonosi igényeket. Szakmai beszélgetésnek semmilyen helyet nem adva, inkább fenyegetve érezve magát, csoda vagy nem, a hirdetésekben próbálnak ezért trükközni az ilyen cégek. **Jobban csengő utcába hirdetik meg a lakást, kicsit túloznak a panorámát illetően, csalnak a képekkel, alig pár képet használnak és olyan mintha az „utcát szeretnék nekünk bérbe adni”, történelmi mesedélután tartanak a városrész nevezetességeiről, csak hogy valahogy igazolják az amúgy teljesen irreális bérleti díjat. Az igazán bátrabbak életérzést próbálnak**

megfogalmazni a hirdetésen keresztül, a nem is a lakás kilátásáról készült képekkel megfűszerezve, a gondozatlan környezetet jól elhallgatva, egyéb társasházi „finomságokról” nem is beszélve. Pedig egy lakás bemutatásán mindenre fényderül, jöhetne azonnal a dühös reakció! **Minek a sok kozmetika, az üres szavak és a nemlétező luxus?** A kérdésre talán senki sem tudna pontos választ adni, de egy biztos, az ingatlanos cégek sikertelen közvetítés mellett is szeretik bizonygatni szakmai rátermettségüket azzal, hogy ügyfeleket visznek a kedves tulajdonosnak. Az teljesen mindegy, hogy mennyire feleslegesen vagy sem, a lényeg, hogy ők mindent megtesznek és szolgáltatják az érdeklődőket. Ezt a tulajdonosok is preferálják és jobbnak gondolják a több ügyfelet bemutató céget, mint a tudatosan bérlőt kereső versenytársaikat. A látszat mindenképp felett!

### **A bérlővel ki foglalkozik?**

Ha leegyszerűsítjük a választ, akkor azt is lehetne mondani, hogy a pénzével mindenki, az igényeivel szinte senki. Az ingatlanos céget és magát a tulajdonost is a bérleti díj motiválja, nem a bérlő kiszolgálása. Az bármennyire furán is hangzik, mintha sokkal hátrébb lenne a bérlő a sorban, ha egyáltalán ott van. Inkább bérlő vadászat folyik, valamiféle palimadár keresés, hogy hátha jön egy „ostoba és remélhetőleg külföldi”, aki gond nélkül kifizeti az elvárt bérleti díjat, diplomata vagy nagykövetség, még ha ezek már csak a régmúlt emlékei is. **Így nem ritka az euró vagy éppen a dollár alapú bérleti díj, mintha Buda az euróövezet tagja lenne vagy éppen az USA miniszigete.** Csak ma már a bérlők sokkal tudatosabbak és nem is annyira külföldiek, inkább belföldiek. Ha külföldi, akkor sem szórja két kézzel a pénzt bérlakásra. Ő meg aztán főleg nem esik hasra az ingatlanmarketingtől, hogy melyik ingatlant milyen mesével szeretnének rászógni. A hazai bérlő pedig lehet sokkal jobb körülményekből költözik fel Budapestre vidékről, vagy költözne át Pestről Budára és nem biztos, hogy értékeli a tulajdonosi és ingatlanszakemberi igyekezetet a félrevezetésről, mert nem turista és általában tudja, hogy mit akar. Lehet bérlőket hozni olyan hirdetésekkel, amiből kimarad a százezer forint feletti havi közös költség, miközben lehet azt írni a hirdetésben a 250 ezer forintos havi bérleti díj mellett, hogy „a lakás szinte ingyen kiadó”, de ezen nagyon kevesen fognak csak mosolygni. A nettó vagy nem számlás ár kifejezés pedig biztos az adóhatóságnak szól, mert a bérlőket csak összezavarja. Kíváncsian várjuk, hogy mikor fognak adórevizorok lakásokat bérelni, ahol mind a bérbeadó céget mind a tulajdonost megbírságot az üzlet végén. A hirdetések elhanyagolása magában hordozza ezt a lehetőséget is. Nem tippet szeretnénk adni a NAV-nak, de talán ráférne sokkal nagyobb odafigyelés a bérlőkre és a nekik szánt hirdetésekre. A képek minőségét, a lakások és környezetük állapotát a fogyasztóvédelem biztosan nem fogja vizsgálni, de a bérbeadás adóköteles jövedelem. **Ezt adott esetben vizsgálhatják és tehetik azt a bérlői bejelentésre, hogy ő bizony becsapva érzi magát, amikor ha bérleti díjról kiállított számláról kérdezi a bérbeadót vagy az ingatlanközvetítőt, akkor az szívéhez kapva gyorsan hozzáteszi, hogy „plusz adó”, mintha a plázában járva lehetne arról dönteni, hogy valaki fizet ÁFA-t egy termék vagy szolgáltatás után vagy nem.** De ez is jól mutatja, hogy a bérlői igények és a tulajdonosi illetve szakmai hozzáállás sokszor

nagyon távol állnak egymástól. Már már csodának érezhetjük, hogy ennyire együttműködni nem tudó felek, ilyen sok érdekelletét mellett mégis hogyan tudnak fenntartani egy olyan bérlakáspiacot, mint a budai?

A válasz rá, hogy egyre nehezebben!

## A felár

A bérleti díjat szakszerűen több lépcsőben határozzuk meg. Budára három dologért költöznek az emberek. Szépen gondozott kert, jó adottságú terasz és a kilátás. De bérleti díjat több tényező meghatározza:

### 1. Hálósobák száma és a lakás elosztása

**A hálósobák száma és a tereket jól kihasználó elosztás fontosabb, mint az ingatlan mérete.** A feleslegesen nagy terek, nem mindig érvényesíthetők bérleti díjban, még ha Budán nagyobb szoba méreteket várnak is el a bérlők.

### 2. Fürdőszoba & WC

A több WC, de a legalább egy külön WC ma elvárás már a legalább egy hálósobás lakásokban is. Ma teljesen átlagos, hogy már egy hálósobás lakásokban is van külön WC a fürdőben elhelyezett WC-n kívül. Ha egy lakásban csak a fürdőben van WC, az hatással van a bérleti díjra. A fürdőszobák száma, a külön tusoló mind előny. Már az egy hálósobás lakásoknál is elvárás a külön tusoló a kád mellett. **Előnyt, felárat nem, de jobb bérbeadhatóságot jelent az ilyen adottságú lakás.**

### 3. Konyha

Felszerelt, modern konyha minden lakásban ma már elvárás. Minél elavultabb egy konyha, minél alacsonyabb igényeket elégít ki, az sajnos bérleti díj csökkentést jelent. **Csak funkcionálisan tekinteni a konyhára már nem szabad.**

### 4. Belsőépítészet & Design

Az ízlés nem uniform és nincsenek mindenkinek tetsző megoldások. De a túl extrém vagy a túl átlagos belsőépítészeti megoldásoknak, a „gagyiság” vagy éppen giccses munkának” nincs hozzáadott értéke a bérleti díjban. Sőt, minél jobban eltér a bérlői igényektől, annál alacsonyabb bérleti díjat vonz maga után. A nagyon egyedi lakások nem biztos, hogy előnyt jelentenek és egyáltalán nem jelentenek bérleti díj felárat. Hasonlóan igaz ez a lakások berendezéseire is, ami kifejezheti egy tulajdonos igényét, de távol állhat a bérlői elvárásoktól. **Nem szabad úgy hozzáállni, hogy ha ez nekem is jó volt, akkor a bérlőnek is az lesz.** Az ilyen hozzáálláshoz olyan bérleti díjat is kell párosítani. Mert minden bérbeadható elvileg, ha megtalálják a megfelelő árat hozzá. Kiváló példa erre a márvány és gránit használata lakásokban. Hiába a nemes anyag, ha az

még sem olyan benyomást kelt a bérlőkben, amiért ők többet fizetnének. De pl. a légkondicionált lakás ma már nem luxus, hanem létező elvárás. A jól légkondicionált lakások keresettebbek és egyáltalán nem érvényesíthetők felárként.

#### 5. Erkély, terasz, kilátás, tájolás

A budai lakások talán egyik legfontosabb hozzáadott értékkel bíró tulajdonságai. Egy kis méretű vagy rossz alakú erkély nem igazán érték, olyan mintha nem is lenne. Lehet az 10 méter hosszú is, ha csak egy méter széles. Egy jó alakú és méretű erkély tényleg aranyat ér. De csak az. A túl nagy teraszok már a másik végletet jelentik. Van az a méret, ami nem kerül kihasználásra és nem is érvényesíthető a bérleti díjban. Ahogy a kilátás minősége sem mindegy. Kilátás és kilátás között is óriási különbségek vannak. A bérlői igények itt eltérőek is lehetnek, amik különbözően érvényesíthető felárakat jelenthetnek. Egy normál utcai kilátás mellett sokkal többet ér egy szépen gondozott kertre néző erkély. Panoráma is lehet teljes vagy részleges, városi vagy hegyvidékre néző, vagy éppen sehová. [A panoráma egyedivé tehet egy ingatlant, de nem tudja pótolni az ingatlan más hiányosságait](#). Csak a panoráma nem fogja kiadni a lakást, legalábbis egy bizonyos ár felett biztosan nem. Ezért a panoráma bérleti díjban való érvényesítése kényes kérdés. Az utca neve mellett talán ez a másik könnyen túlértékelhető tényező. Mert bizony az sem mindegy, hogy északi vagy éppen déli tájolású a lakás és milyen az ingatlan közvetlen és távoli környezete. Minél több égtáj felé néz, annál jobban lehet kiszolgálni a bérlői igényeket. Világos lakásokat keresnek a bérlők, szeretik ha körbe süti a lakást a nap. A sötét vagy direkt napfényt sosem kapó lakások tulajdonosai hátrányban vannak.

#### 6. Földszint vagy emelet és a kert

A budai oldalon a földszinti és általában kertkapcsolatos lakások egy külön kategóriát képviselnek. **Vannak bérlők, akik kimondottan ilyet keresnek, de az emeleti és erkélyes lakások népszerűsége sokkal nagyobb. Egy földszinti lakás bérbeadása egy szűken vett és csak ezt kereső bérlőkre fókuszálódhat. Aki nem ilyet keres, annak nem is érdemes ezt kínálni.** Az „ősfás kert” pedig nem szinonimája a szépen gondozott kertnek. Egyik olyan kifejezés ez, ami megint nem a minőséget jelenti, hanem valamit, amivel helyettesíteni próbálják azt. Ezért az olyan tulajdonos, aki ezeket nem veszi figyelembe, az sokáig keresheti a megfelelő bérlőt. Pedig nem ritka, hogy szép panorámás társaikkal vetekedő árban hirdetik meg őket.

#### 7. Garázs, parkoló, tároló

Minden ilyen lakáshoz tartozó külön helyiség sokat tud segíteni a bérlők megnyerésében. De ma már ezek is mind elvárások és nem luxus igényeket elégitenek ki. Azok a tulajdonosok, akik nem tudnak ilyet felajánlani a lakásukhoz, inkább hátránnyal indulnak a bérbeadás versenyében. Nem előny ha van, de nagyon nagy hátrány ha nincs. Felárat jelentenek természetesen, de inkább a jobb bérbeadhatóságot szolgálják, a rövidebb üresen állási időt. **Sokkal jobb a lakás bérleti díjába beépíteni, mint külön felárat kérni érte.**

## 8. Közvetlen környezet, társasház, lakóközösség, fenntartási költségek

Hiába egy szép lakás, ha a társasház maga nem az, a környezete gondozatlan, a közvetlen szomszédos házak hasonlóan ápolatlanok, esetleg lakatlanok. **A zsúfoltság is gond, ahogy egymás szájában helyezkedhetnek el a házak, minden intimitást nélkülözve.** Pedig ha Budán akar lakni valaki, akkor nem akar „belvárosi életérzést és közvetlen „szembeszomszédokat”. De hiába szép minden, ha zajos úton vagy közelében van, ahol buszok és villamosok is járnak, vagy sűrű az átmenő forgalom. A zajszennyezés ront a bérbeadási lehetőségeken. A társasházi költségek, az elszámolások, a lakás fenntartás költségei, a lakóközösség, mind hatnak a bérleti díjra. Egy drága társasház nem feltétlenül fog bérlőket vonzani. Mindenki szívesebben fizeti a bérleti díjat, de a rezsi sokkal tudatosabban kezeli. A túl magas rezsi, az átláthatatlan és bizonytalan elszámolások, a magas közös költség elriaszthatja a bérlőket. A bérlők a lakásért szeretnek fizetni elsősorban. **A bérleti díj összegű rezsi díjak hátrányt jelentenek. Ilyen esetben a magas bérleti díj még inkább riasztó lehet, mert a bérlő a bérleti díj és a rezsi díjak alapján hozza meg a „pénzügyi döntését”.**

### A reális ár

A bűvös szám négyzetméterre vetítve egy nagyon jó adottságú budai lakás bérleti díjánál sem haladhatná meg a 3.000 Ft/nm árat. Az átlagos lakások árai pedig legfeljebb 2.000 Ft/nm áron kellene, hogy mozogjanak. A kettő közötti sáv elég teret ad a további értékelésre, ahogy a 2.000 Ft/nm alatti kategória is lefedhet mindent. **Túllépni túl lehet, de érdemes figyelni, hogy a nagyobb méret általában alacsonyabb négyzetméterre vetített bérleti díjat jelenthet.** Léteznek azok a ritka pillanatok, amikor ez indokolt is lehet. Viszont a piac is azt mutatja, hogy a 300.000 Ft/hó bérleti díj alatti kategória a legaktívabb Budán. Ez az a kategória, amiben sokféle életminőség, méret és különleges adottság is belefér. A felár így is jól érzékelhető a pesti piaccal szemben, ahol a 200.000 Ft/hó bérleti díj alatti kategória az aktív. Azt lehet mondani ezért, hogy max. 50% felárat vállal egy budai bérlő egy pestivel szemben. **A bérlő a felárat viszont nem az utcatábla nevéért fizeti meg, hanem a jobb életminőségért.** A budai bérlakás piac rugalmatlan a bérlői igényekkel szemben és sokkal inkább fejezi ki továbbra is a tulajdonosok elvárásait a valós bérlői igényekkel szemben. Vannak változások, mert az elmúlt évek komolyan megviselték ezt a piacot is. Elindult egy lassú, de biztató folyamat. A budai lakás piac nem az ingatlan befektetők elsőszámú célpontja, ezért a folyamat nem fog felgyorsulni. Arra még mindig a belvárost tartják legalkalmasabbnak. A budai bérlakás piac viszont nem a keresletnek megfelelően alakítja a kínálatát és az árait. Egy szervezettebb és tudatosabb budai bérlakás piac nagyobb bérlői tömeget tudna kiszolgálni mint ma, ha az életminőség a kért árral megfelelő összhangban lenne. Ehhez viszont piaci alapú árazásra lenne szükség és sokkal nagyobb szakmai támogatásra és üzletileg tudatosabb tulajdonosi hozzáállásra. **Az ingatlanok bérbeadása, a bérlők kiszolgálása ma alacsonyabb szinten történik Budán mint Pesten, ahol sokkal fejlettebb és sokkal rugalmasabb ez a piac a sokkal tudatosabb bérbeadási hozzáállásnak köszönhetően.**