

## A BIZONYTALANSÁG

### LASSAN DE BIZTOSAN ÁLLANDÓSUL?

ÍRTA - RUZSIK DEZSŐ, BPARTNER ZRT.

2013 ÁPRILIS

BP **Ingatlankezelő**  
PARTNER ZRT

Évek óta tartó csökkenő értékesítési számok mellett és egyre alacsonyabb árak árnyékában az ingatlanpiacon a teljes bizonytalanság lett úrrá 2013-ra. Természetesen a két ismert franchise most sem hazudtolja meg önmagát és mind a kettő szerint 2012-ben stagnált a piac. De ezen kár lenne meglepődni, mert

#### Az eladott lakások száma

Év	Összes eladott lakás	Ebből:		Értékesítési céllal épült új lakás
		használt lakás	új lakás	
2007	191 200	..	..	17 900
2008	154 100	140 000	14 100	17 400
2009	91 100	82 900	8 300	16 900
2010	90 300	85 500	4 800	10 700
2011	87 700	83 900	3 900	4 800
2012	73 400	71 200	2 200	3 500

elemi érdekük a túlzott optimizmus. Talán csak annyiban érdekes a két piaci szereplő egyforma hozzáállása, hogy senki sincs ma a piacon, aki megkérdezné tőlük, hogy a néha néha hurrá optimizmusukat mire alapozzák. A KSH számaira biztosan nem ([KSH Lakáspiacei árak, lakásárindex, 2012. IV. negyedév](#)), ezt biztosra vehetjük. Csak ha ilyen pimaszok, akkor a piaci magatartásuk sok kérdést vethet fel. Erről egyszer talán részletesebb összefoglalást is közlünk. [Addig talán maradnak a sztereotípiák, amik ma is ugyan úgy igazak a nagy közvetítő hálózatokra, mint előtte. Talán még igazabbak is, mert az ingatlanértékesítési piac ilyen mértékű csökkenése komoly nyomás alá helyezheti ezeket az irodákat.](#)

### Egyre kevesebb vevő

A 2012-es év eleje még arról szólt, hogy befektetési céllal sokan vásárolnak lakást. A kockázatokra és a bizonytalanságra már akkor felhívtuk a figyelmet. A helyzet annyiból érdekesebb ma, hogy a nyomás alatt lévő franchise irodák egyre csökkenő vevőszámmal szembesülnek és még agresszívebben rá vannak kényszerítve a sikeres értékesítésre. **Több a figyelmetlenség, a kapkodás és az információk elhallgatása.** Tulajdoni lap alapos előzetes ismerete nélkül árulhatnak lakásokat. Jelzalogbejegyzésekről sem szívesen beszélnek, vagy a mértékét kozmetikázzák, mert így nyugodtabb lehet a kedves a vevő. Sokszor még a valódi tulajdonosokat sem biztos, hogy ismerik a közvetítők, ha pl. több tulajdonosa van egy eladó ingatlanak. A vevő sok érdekes kérdéssel szembesülhet, ha tényleg adásvételi szándékkal lépnek fel. Az ügyvédje sok érdekes dologra hívhatja fel a figyelmet, amiről előtte az ügynökség elfelejtett beszélni.

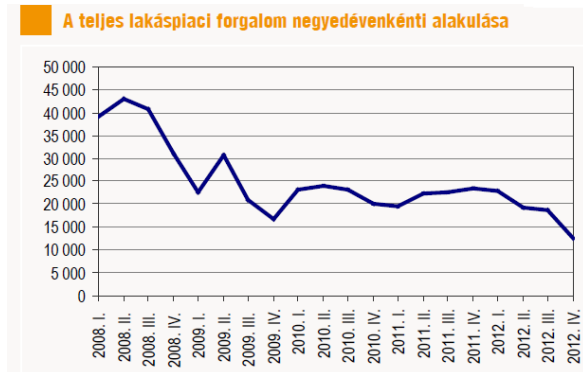


**Energetikai tanúsítvánnyal ma könnyedén ki lehet váltani egy lakás valódi fenntartási költségeit. A rezsinek ehhez igazából semmi köze sincs. Egy társasház közös költsége tanúsítvány független, ahogy a házközponti fűtés és melegvíz elszámolási rendszere.**

Ahány ház annyi ár, így ez a tanúsítvány semmire sem jó. Ezt már nagyon hamar kérik a vevők, ahogy a lakás alaprajzát. **Viszont a tulajdoni lapról egy szó sem esik, csak az utolsó piallanatban kerül elő, pedig annak kellene lenni az elsőnek. Vevőként ezért mindenki figyeljen oda jobban és a legelső információk között kérje ezt számon.**

### Eladók nehéz helyzetben

Ki ne ismerné azt a mondatot, hogy „Van vevőnk a lakására... illetve itt és itt tessék aláírni a megbízási szerződést, hogy mutathassuk a lakását”. Az eleinte dicsért ingatlan néhány hét múlva már hibáktól hemzsegő lakássá válik, amit a sok negatív tényező miatt alacsonyabb áron kellene hirdetni. A tájolás hirtelen nagyon problémássá válik, ahogy az emelet, vagy éppen a parketta az ajtók minősége. A lakás esetleges átalakítási költségeivel ma könnyedén lehet nehéz helyzetbe hozni az eladókat. Tényleg kevés olyan eladó lakás van, ami adott esetben átalakítás nélkül megfelelhet egy vevőnek. Így féligazságokkal is, de manipulálhatóak, az egyébként is bizonytalan eladók. Döntés helyzetbe kerül, amiben nem tudja, hogy a különböző alternatívák között melyik a jobb. Adja bérbe az ingatlant csökkenő bérleti díjak mellett? A lakások gyorsan elavulnak, amit nem éri meg folyamatosan felújítani és átalakítani, mert a bérleti díja nem fedezi a költségeket. Az értékesítés további halogatása pedig állandó stresszhelyzetben tartja az ingatlan tulajdonosát, hiszen látja a szűkülő piacot, a növekvő értékesítési időt és az egyre alacsonyabb árakat.



A minőségi kínálat így évről évre egyre rosszabb arányokat mutat. Bárki, aki nagy örömmel és lelkesedéssel vág neki a lakásvásárlásnak, hamar kiábrándul, hogy a sok értéktelen és használhatatlan lakás között tényleg találjon valami számára érdekeset. Amilyen nagy fellángolással tudja ma valaki azt mondani, hogy szeretne lakást venni, olyan gyorsan megy el az egészszről a kedve. A vevők talán még türelmetlenebbek mint az eladók. De inkább hatnak egymásra és egyfajta lélektani hadviselés folyik közöttük, amiben éppen az egyik vagy éppen a másik adja fel előbb. **De a piac szempontjából ez a bizonytalansági tényező, tényleg olyan mint az orosz rulett. Rányomja a bélyegét az egész ingatlanpiacra, mert túl sok a döntésképtelen helyzet és az értékelhetetlen lehetőség.**



### A bizonytalanság, mint orosz rulett

Legyen ma valaki vevő vagy eladó, a bizonytalanság mindenkire egyformán hat. Lehetnek csábítóak az árak, de az alacsonyabb áron történő adásvételek továbbra is azt

üzenik a vevőknek, hogy nincs biztonságban az ingatlanban a pénzük. Az ingatlanközvetítő persze nem ezt fogja mondani, mert már miért is mondaná. De ettől ez még nem változtat a tényen. **Aki ma vásárol azt kockáztatja, hogy akár ő is ugyan úgy értékvesztéssel és alacsonyabb áron fogja csak tudni eladni a lakást, ahogy most az, akitől megveszi.** Olyan mértékű a bizonytalanság, hogy az elkövetkező 5-10 évben



sem biztos, hogy komoly trendforduló várható ebben. A hivatalos infláció jelenleg alacsony, amit ma már még a hivatalosan bérbeadott lakás bérleti díjából is lehet kezelni. De nem mindenki ad bérebe ma, aki lakást vásárol. Otthont vesz a többség, ami csak másodsorban befektetés. **Mégis milyen otthon az, amit állandóan fenyeget az elértéktelenedés veszélye?** Pedig sajnos ez az igazság. Így hiába megy a potenciális vásárlók ösztönzése, különböző állami és banki módon, ha ezt a komoly problémát ma semmi sem tudja ellensúlyozni. **2012-ben már vészesen alacsony az országos értékesítés. Még a 2009-2011 közötti értékesítési volumenhez képest is nagy volt a visszaesés. Már az is nagy eredmény lenne, ha néhány éven belül újra elérné a piac azt a szintet, amit 2009-ben a piaci szereplők többsége már a gödör aljának gondolt. Pedig hol az van még?**



### **Paradoxon vagy a magyar ingatlan piac keresi önmagát?**

A csökkenő árak általában keresletélénkítő folyamatot indítanak el. Mégis látszik a számokból, hogy a kereslet évek óta csökken, miközben az árak is folyamatosan csökkennek. A csökkenő árak azok, ami miatt volt egy olyan piaci konszenzus, hogy ez be kell, hogy indítsa a piacot. Szinte elképzelhetetlenek tűnő árakon sem tódulnak piacra a vevők, hanem egyre inkább elfordulnak az ingatlanpiactól. **A magyar ingatlanpiac elmúlt bő 15 évét átlengte valami megmagyarázhatatlan magas elvárás és jövőbe vetett bizalom, ami lassan és biztosan fogyott el. A realitásokkal köszönő viszonyba sem volt, ami ma annyira újszerű és ismeretlen terep mint a kezdetek kezdetén. Ez pedig teljesen más ruhába öltöztette fel az ingatlant mint vagyont és az ingatlanpiac arca is a felismerhetetlenségig eltorzult.**

- az ingatlan szó hallatán rossz hitek, gondok és problémák jutnak az eszünkbe
- a vásárlás tortúrája sokkal bizarrabb mint a tulajdonszerzés öröme
- a befektetés szóról ma nem nagyon lehet asszociálni az ingatlanra
- **ingatlan = bizonytalanság**, ami megfoghatatlan és értelmezhetetlen

Ilyen körülmények között nem csoda, ha a jövőkép nélküli piac, a tervezés és tervezhetőség teljes hiánya miatt keresi önmagát. Nostalgiaival emlékszik vissza a régi szép időkre, ami tán igaz sem volt, és nem tud mit kezdeni a valósággal, ahol a piac végül kikötött. A szereplők maguk sem tudják, hogy miként alkalmazkodjanak, mert nem az ingatlanközvetítők gerjesztették előtte sem a keresletet. Ehhez nem értenek, bár nekik erről gondolom más a véleményük. A joguk meg van hozzá, hogy bármit képzeljenek magukról. De nem mindenhatóak, a piacra nem tudnak hatni, hanem a piac hat rájuk. Ezek a mai folyamatok is hatnak a közvetítőkre, amit nem tud irányítani, csak alkalmazkodni hozzá. Továbbra sem fognak tömegesen irodákat bezárni, hiába zsugorodott a piac az elmúlt 6 évben a harmadára. Inkább csak átcsoportosítás folyik, egyik utcából egy másikba költöztetnek egy-egy irodát. Esetleg összevonnak több irodát egy nagyobb területen belül. A szakmában dolgozó ügynökök persze lemorzsolódnak, úgy cserélődnek, mint a celebek a médiában. A franchise irodákba sokat fektetők pedig muszájból is, de várnak valamire, amit még maguk sem tudják, hogy micsoda. De biztosra vehető, hogy várni nem lehet sokáig egy szűkülő piacon.



Különösebb jóslatok nélkül is bátran kijelenthető a 2013-as még a 2012-es év rémisztő adatainál is dermesztőbb képet fog festeni elénk. **A pénzügyi világ átalakulását követő 5. év ez. Aki továbbra is jó keresztényként hisz a feltámadásban, vagy jó zsidóként a messiást várja, annak ez az év is csalódást fog okozni.** A piaci bizonytalanság állandósulni látszik a magyarországi ingatlanpiacon és ezt már a túlzó piaci várakozások és irreális jóslatok sem tudják megváltoztatni.