

Lakáspiaci összefüggések

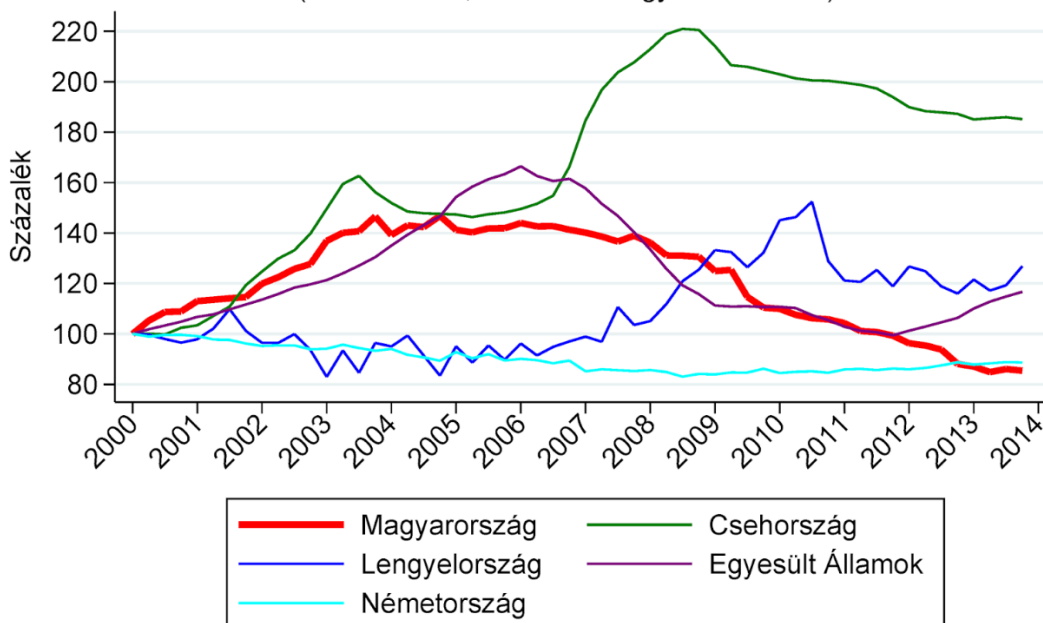
Bérleti díj dilemma

JÖVEDELMEZŐ BEFEKTETÉS?

AZ ÖRDÖG SOSEM ALSZIK

Lakásárak alakulása néhány országban, 2000-2013

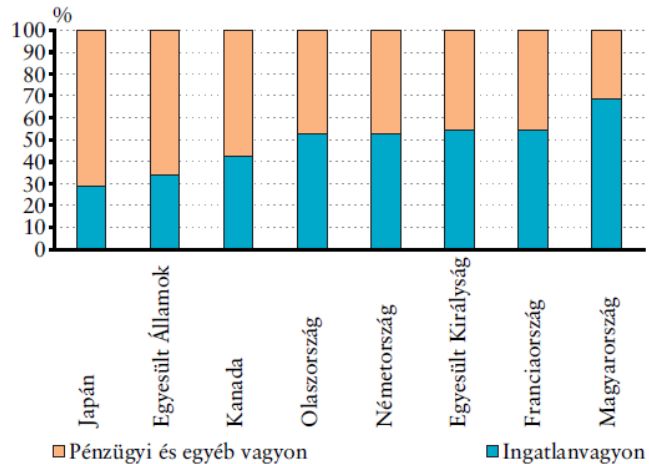
(Reál árindex, 2000 első negyedéve = 100)



Adatorrás: BIS, Eurostat és FHB Index.

Népszerű téma ma a lakáspiac, aminek a fordulata a több évig tartó egyhangúság után sok piaci szereplőt megihletett, köztük a [Magyar Nemzeti Bankot](#) is. A lakáspiac egyszerűen fontos, mert itthon a legbefolyásosabb vagyontárgy. Sokan bizonygatják, hogy mit és hol érdemes ma megvenni, ha valaki pénzt akar csinálni ingatlanból. A kérdéssel [már foglalkoztunk](#) bizonyos mértékben. Most komolyabban elmerülünk a témában, miközben a lakáspiacra jellemző minden jelentős torzítást megemlítünk. A magyar lakáspiac sokarcú. Mindenkinek azt a felét mutatja, amelyiket látni akarja. A lakáspiac az elmúlt 15 évben egyre többen és egyre komolyabban foglalkoznak itthon. [Defacto blog](#) lakáspiacal kapcsolatos bejegyzéséből vettük a címlapképet is. A csapat munkáit, a mögötte lévő [Eltinga Ingatlanpiaci Kutatóközpont](#) eredményeit mi is használni fogjuk most. Ők tudományosan közelítenek a témához, így aki matematikai és közgazdasági modelleket eddig el sem tudt képzelni erről a piacról, annak most komoly meglepetés a tény, hogy ez a piac is modellezhető és így is értelmezhető.

A pénzügyi és ingatlanvagyon megoszlása a háztartások vagyonában

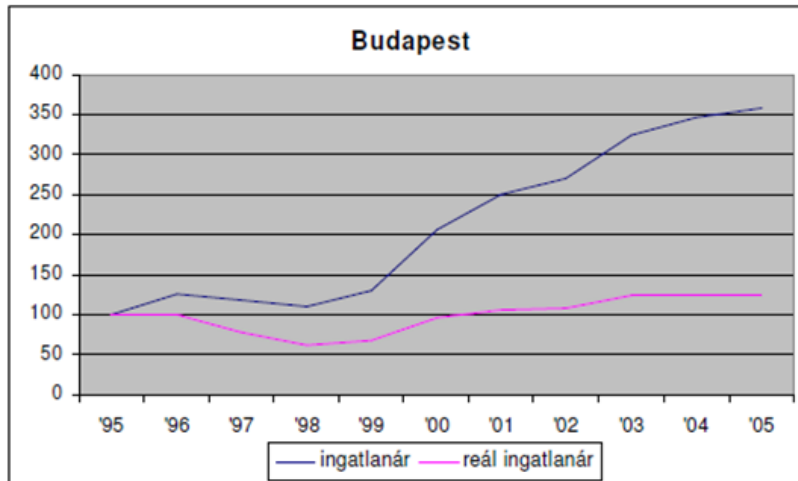


Forrás: Vadas Gábor (2007): *Wealth Portfolio Of Hungarian Households – Urban legends and Facts.*

A budapesti lakáspiac a hangulat rabja

Mi ettől még a hétköznapi irányelveket keressük és azokat az összefüggéseket, amiből a múltat megismerve, a piac jelenét reálisan tudjuk megítélni. Mert az egyik legfélrevezetőbb és torz lakáspiaci kép, hogy úgy tudunk hozzá viszonyulni, mintha mindig olyan lett volna mint „most”. Ez alatt azt értjük, hogy ha éppen erősödik a bizalom, akkor hirtelen minden kép színes lesz, ha éppen csökken a bizalom a lakáspiac iránt, akkor meg hirtelen minden fekete-fehérré válik. Emiatt a lakáspiac torz képét a hangulatunk, a piac hangulata befolyásolja elsősorban. Ha valaki vásárlóként jelenik meg a piacon és egy sikeres adásvétel van túl, akkor úgy érzi éppen mindenki vásárol. Ha közben azt hallja a hírekben, hogy nőnek a lakáspiaci árak, akkor még magabiztosabbnak érzi magát tőle, hogy ő is jól döntött, még időben vásárolt. A tényekkel ritkán foglalkozik ilyen érzelmi állapotban, minden egyszerre csak relatív lesz és sokkal fogékonyabb tud lenni a féligazságokra, a torz információk elfogadására. Pl. egy ilyen vevő, de már lakástulajdonos – csak nehezen lép ki szerepből, sőt néha talán mindenki inkább vevő marad mint eladó lesz – nagyon tud örülni annak, ha a vásárolt lakása környékén teljesen irreális eladó lakáshirdetéseket lát. A valóságérzet megszűnik létezni és elfelejti azt, hogy félféve még

arról panaszkodott, hogy milyen drágák a lakások, ahhoz képeset, hogy milyen állapotban vannak. A vevő szerep ezért különösen a lakáspiaci hangulat rabja tud lenni, mert amikor konkrétan vevőként jelenik meg a piacon, akkor mindenkit maga körül potenciális konkurenciának (másik vevőnek) érez, majd amikor már tulajdonos lett, akkor pedig öngazolva érzi magát, hogy ő jókor volt jó helyen. Az „irreális” fogalma igen relatív ezen a piacon. A realitás talaján maradni talán pont ezért az egyik legnehezebb feladat tud lenni.



[Lakóingatlan-árak emelkedéséről - Erdélyi Dándiel & Horváth Áron](#)

Kisbefektetők a kockázat és bizonytalanság árnyékában

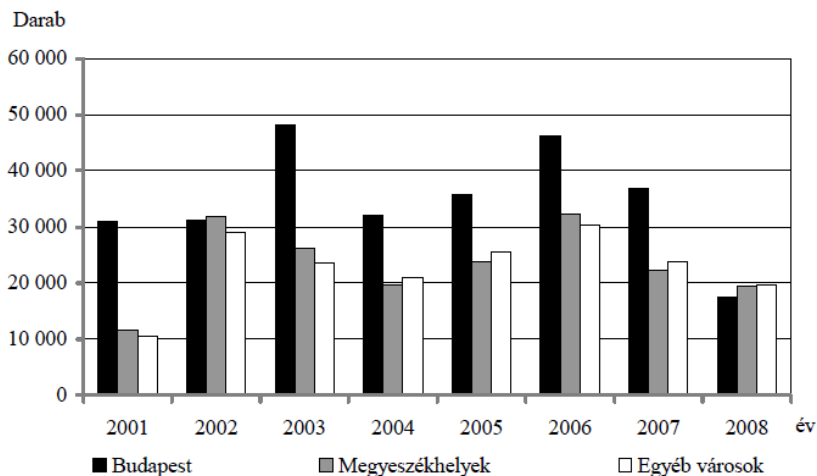
Az eladói mentalitás hiánya azt jelenti, hogy a vásárlás öröme mindig erős és magával ragadó érzelmi állapot. Ezért a legtöbben úgy vásárolnak, hogy nem gondolnak abba bele, mi lenne és mi lesz, amikor ők lesznek az adott lakásnak a tulajdonosai. A megszerzés vágya sokkal erősebb mint az a felelősség, amit ezzel a döntésükkel akarva és akaratlanul is magukra vállalnak. Ma sokszor elhangzik a befektető és befektetés a lakáspiacra, aminek a [történetét érdemes elolvasni](#) és szem előtt tartani, hogy az ördög (infláció) sosem alszik. Csak azért, mert az ingatlan kiadása elméleti síkon egy olyan jövedelmet tud biztosítani papíron – hangsúlyozzuk, hogy elsősorban papíron – ami miatt ez jól kommunikálható a tömegek felé. Felelősség és következmények nélkül mondhat ma bárki és bármit a lakáspiacról, ami a hangulatnak megfelelően tömegpszichózisként működik. A lakáspiacra is jellemző a kisbefektetői jelenlét. Ajánlatos megkülönböztetni, mert más pénzügyi befektetések piacán sem véletlenül tesznek így. Olvasva a [Kőszegi Botond interjút](#), láthatjuk, hogy a közgazdaságtan már jó ideje figyelmet fordít erre a kérdésre, de még mindig nem vesszük elég komolyan. A kisbefektetői mentalitás lényege, hogy általában önmaga ellensége. Túlbecsüli saját értékítéletét a többséggel és a szakmai befektetőkkel szemben. Korlátozottan rendelkezik információval, mert nincs meg az a szakmai háttér és hozzáértése, ami miatt összefüggésekben tudna látni és gondolkoni. Így úgy hoz döntéseket, hogy nagyon sokat kockáztat, ami miatt sokat is veszít(het). Teljesen jól integrálható ez a közgazdasági megközelítés a hétköznapi lakáspiac filozófiájába. Keveset tudnak róla azok, akik általában belépnek. Ennek oka, hogy valamilyen külső hatásra teszik (piaci hangulat). Érzelmileg vannak inkább manipulálva, ami miatt

bizonytalan helyzetekben is olyan kockázatokat vállalnak, amit utólag átgondolva talán sosem tennének.

Az árérzékenység paradoxon

Minél árérzékenyebb a vevő, annál nagyobb kockázatokat vállal, pl. azzal, hogy olyan lakást vesz meg, amit egyébként a többség messziről elkerül. A lakáspiacról szerzett információkat, amik lehetnek féligazságok, hamis és félrevezető megjegyzések, bármilyen jó és kedves szó egy ismerőstől, barátától, mindenki a maga belátása szerint hasznosítja. Az árérzékeny vevők leginkább a saját fejük után mennek, legtöbbször sajnos fejjel a falnak. Mivel nincs mihez viszonyítani, általában mindenki annyit ért meg az elérhető információkból, amennyit tud. Az árérzékeny vevők különösen izgalmas helyzeteket tudnak teremteni, amikor szembesülnek a döntéseik következményeivel. Az egyszerűbb ember először csak megsértődik arra, aki felhívja a figyelmét realitás és ez elvárások közti különbségekre. Egy lakás bérleti díja nem attól függ, hogy ki mennyit akar kapni egy

Adásvételek száma a vizsgált adatbázisban



lakásért. Általában két fajta vevő típusú tulajdonos van. Az egyik, aki konkrétan forintra pontosan tudja, hogy ő csak és kizárólag „ennyiért” hajlandó kiadni a lakását. A másik típus már sokkal óvatosabb és érdeklődik a piaci lehetőségekről, akár úgy is, hogy kompromisszumokra kész.

[Hedonikus módszer alkalmazása a használt lakások áralakulásának megfigyelésében - Horváth Áron & Székely Gáborné](#)

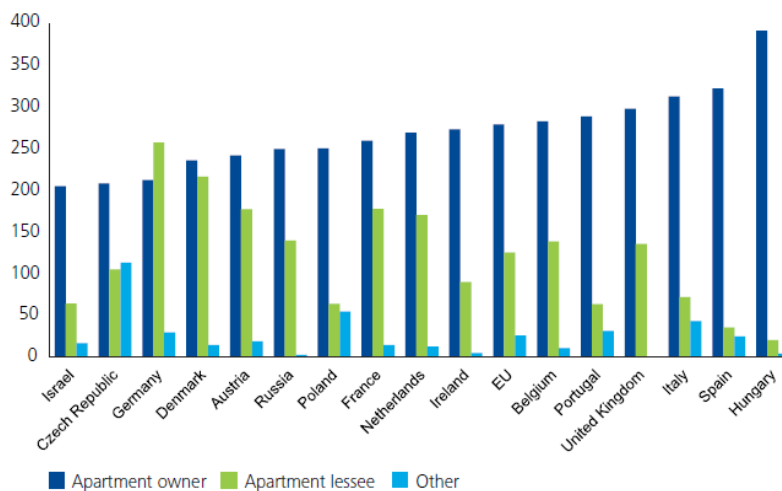
Pl. az árérzékeny vevő erre nagyon nehezen hajlandó, csak kényszer hatására teszi meg. Olyan erős benne a saját igazságérzete, hogy az mindent felülír. Így kerül képbe a befektetés, a bérleti díj jövedelem és a kockázatok triumvirátusa. Ezt a hármat egyszerre értelmezni és döntés előtt mérlegelni nem könnyű feladat. A csalódás is komoly veszteség érzet lehet annak, aki előbb vásárol majd később fordul szakmai segítségért. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a befektetés valódi értékelése helyett, egyszerű szavakra, belső megérzésekre alapozva hoznak itthon döntéseket. Az értékesítők bár hirdetik a befektetést szavakban, de üzletpolitikájukban semmilyen kézzel fogható nem látni erre. Az értékesítés és a befektetés között óriási a különbség. Ha valaki ma besétál egy franchise hálózat irodájába, hogy ő ingatlan-befektetést tervez, mit ajánlanak, segítsenek neki eligazodni, akkor az sok érdekes dolgot hallhat, de döntést valóban segítő támogatást azt

általában sajnos nem. Az ok pedig nagyon egyszerű, a franchise hálózatok értékesítési központok, ők ingatlant adnak el, függetlenül attól, hogy az mire való és mire nem. Nekik minden eladó, semmi sem drága és természetesen mindezt felelősség nélkül tehetik. Biztos nem fog olyat hallani az irodában, hogy „ezt az általunk hirdetett lakást ne vegye meg, mert az nem jó befektetésnek”. A bérleti díj jövedelmek is legalább ilyen szubjektívek. Azt mondják, amit a kedves vevő hallani akar. Az érzékeny vásárló pedig főleg nyitott ilyenkor minden irreális jövedelemre, magabiztossá teszi, hogy ő most a világ egyik legjobb befektetési döntésére készül. A döntéstámogatás és a vásárlásösztönzés között is óriási a különbség. Így olyan bérleti díj reményekkel is vásárolhatnak ma kisbefektetők, amik egyáltalán nem elérhetőek piaci alapon.

Agresszív piaci magatartás

A lakásbérleti piacot szavakban bárki meg tudja erőszakolni, de a valóságban nem. A kiadó lakások piaca tele van kockázatokkal. Az irreális jövedelem-elvárások azt a kockázatot hordozzák magukban, hogy az annyira vágyott és szeretett lakás végül sokkal kevesebb bérleti díjon talál bérlőre. Elsőnek persze minden tulajdonos ilyenkor makacsul ragaszkodik az elképzeléséhez. A bérleti díj dilemma, az egyik legfontosabb kisbefektetői kérdés ma. Aki nem tudja mennyiért kiadható a lakása, az mindent vagy semmit alapon játszik. Olyan „all-in” módon betol mindent az asztal közepére és bízik a vak szerencsében – de elsősorban magában - hogy nyer. Az esetek többségében természetesen veszít. De legalább annyira veszélyes, ha valamikor már így nyert valaki, majd később újra és újra veszít, nem tanulva a tapasztalataiból. A makacs és önfejű kisbefektető sokat kockáztat a bizonytalanért. Még sem arról olvasni, hogy hogyan ne vegyen senki lakást kiadásra. Csak azt, hogy milyen egyszerű ma vásárolni lakást és kiadni jó áron. Ez pedig az egyik legtorzabb információ, mert nem minden lakás ajánlott kiadásra, sem jövedelmezőség sem pedig üzleti alapon. Vannak kerülendő lakás típusok, amit nem szabad semmilyen körülmények között megvenni, akármilyen csábító is. Aki sokat kockáztat, az bajba

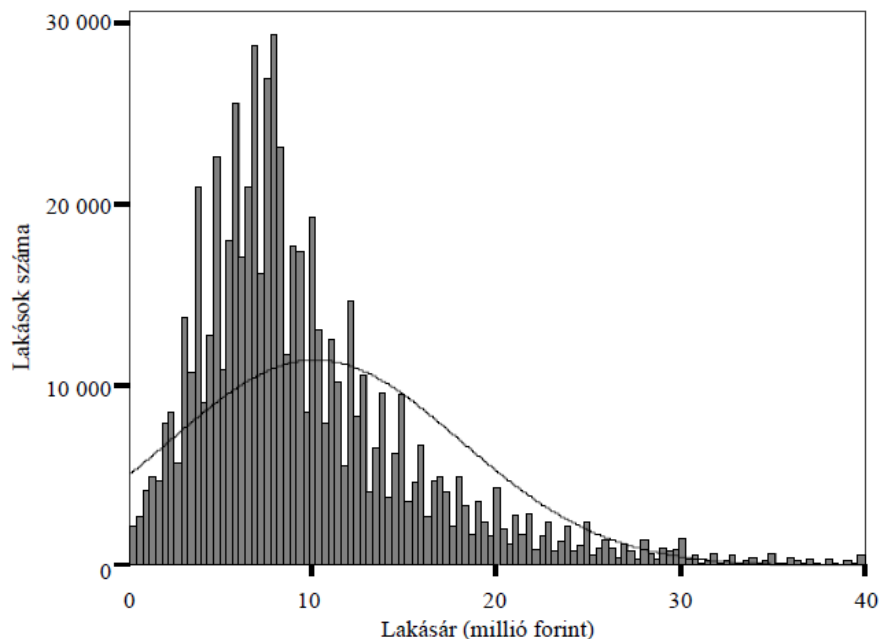
Housing Stock According to Ownership Structure
Number of households per 1,000 citizens in 2013



Source: National statistical offices/Euromonitor International, calculated by Deloitte

sodorhatja magát, mert a kiadó lakások piaca egy ismeretlen világ, még a sokat látott franchise irodák komfort zónáján is kívül esik. Ezért beszélnek róla olyan felületesen és egyszerűsítik le. A valóságban a kiadó lakások piacának saját törvényei vannak. Aki nem tartja ezeket tiszteletben, az a piac akaratával megy szembe, általában sikertelenül. A kiadó lakások piaca nálunk igen kicsi, az ábra is jól mutatja. Ebből az optimisták azt szűrik le, hogy sok potenciál van még benne, ahogy a pesszimisták azt mondják, hogy a kínálat hirtelen bővülése a jövedelmezőség kárára mehet már rövid távon. A bérleti díjak növekedése, csökkenése, ahogy a bérlők számának alakulása tele van kérdőjelekkel, de mind a kettő megközelítésben van igazság. Ehhez azt kell tudnunk, hogy milyen lakásokat keresnek elsősorban a bérlők és milyen árkategóriában. Ahol aktív a piac, oda érdemes belépni és a minőséggel versenyezni. Ahol a piaci aktivitás alacsony – ez általában hosszabb üresen állási időt jelent, sokkal kevesebb jelentkezőt és komolyabb érdeklődőt – az már eleve egy kockázatos piac. Nagyon jól kell tudnia döntenie annak, ha azt a szegmenset célozza, ahol nagyon kevés a „fóka”. A kiadó lakások piacáról nagyon keveset tudni, a laikusok számára szinte semmit. A hirdetési oldalak is csak az érem egyik oldalát mutatják, de azt is akkor, ha rendszeresen és sokáig figyeli valaki a piacot. Egy röpke pillanat alatt semmi sem tudható meg róla. Már csak azért sem, mert aki nem tudja, hogy a hirdetések többsége félrevezető, az kész tényként fogja kezelni, hogy mi, hol, mennyiért kiadható. Aki mondjuk évek óta heti rendszerességgel figyeli a piaci mozgásokat, ezen a piacon él és mozog, neki a hirdetések azonnali üzeneteket hordoznak, de a laikus számára teljesen félrevezetőek. Mindenkit óvaíntünk attól, hogy agresszíven támadjon a bérlőkre, agresszív árázással és még inkább agresszív bérbeadási magatartással. A bérlőket pont olyan könnyű elijeszteni a téves árázással mint a vevőket. Azzal a különbséggel, hogy a bérlők azzal büntetik a túlárzott lakásokat, úgy hogy már eleve elkerülik őket.

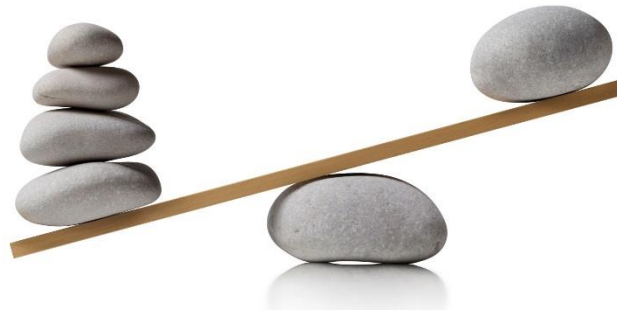
A vizsgált lakások árak histogramja (2001–2008)



[Hedonikus módszer alkalmazása a használt lakások áralakulásának megfigyelésében - Horváth Áron & Székely Gáborné](#)

Bérleti díj dilemma: 5%-10%

Olyan karidínális kérdés ez, ami megkerülhetetlen, ha valaki vásárlás előtt felelősségteljes döntést akar hozni. A befektetni kívánt összeg (vételár és egyéb plusz befektetés mint pl. felújítás, dekoráció/berendezés) és a bérleti díj kapcsolata, alfája



és omegája az ingatlan-befektetésnek, mert az ingatlan felértékelődés egy nagyon bizonytalan pont. Látható a képekből, hogy mi és hogyan alakult ezen a fiatal piacon, amit igazából 1994-től figyelnek és mérnek. [A bérlakás-privatizáció paradoxon](#) nagy hatással volt kialakuló lakáspiacra. Látható, hogy az ingatlan reálértéke nálunk jelentősen hosszabb távon sosem nőtt. Aki ezt a piaci sajátosságot nem veszi tudomásul, spekulatív és nem kockázatkerülő üzemmódban fektet be, és pl. csak legyint a bérleti díjra mint aprópénzre, csak az árnövekedésre spekulál, az ma is annyit kockáztat, mint bármikor másikor előtte mindenki más tette. Az ingatlan jövedelmezőségének a kockázatait vásárlás előtt tudjuk kezelni, utána már csak tűzoltás lehetséges. Ha nem tudja valaki, hogy mit érdemes venni és rossz lakást választ – ezek a jelzők szigorúan csak befektetés szempontból értelmezhetőek – akkor később csak eladni tudja a lakást, a jövedelmezőségén nem fog tudni változtatni. Hirtelen most közbeszólhatna valaki, hogy az idő változásával vannak környékek és lakástípusok, amik felértékelődhetnek és leértékelődhetnek. Hozzá is tehetné, hogy ezt előre nem lehet minden esetben figyelembe venni, még is egy valós kockázat. Akármilyen meglepő is, csak kívülről tűnik így. A lakáspiacnak vannak sajátosságai, olyan alapértékek, amik az elmúlt időkben újra és újra bizonyosságot nyertek. Azt, hogy nem értelmezzük őket, az nem a piac hibája, hanem a miénk. Az sem a piac hibája, hogy ha valamit akkor veszünk észre, amikor beszélnek róla és azt hisszük, hogy nem is létezik, ha nincs róla semmi hír. Budapesti példaként maradván, a most nagyon divatos szóval illetett Belső-Erzsébetváros a Körút és Deák tér között mindig kedvelt volt a bérlők körében. Nem kellett külön valamilyen negyednek hívni, akkor is szívesen költöztek oda. De amíg nem kapta fel a média, addig senkit sem érdekelt ez. Ugyan ilyen érdekes tény a panellakások szerepe a városban. Most egy ideje újra sláger téma, hogy a panellakás gyorsan eladható és gyorsan kiadható. Eddig is az volt. Mindig is a leggyorsabban forgó lakáspiaci eszköz volt, a kicsi egyszobás 8 millió forint körüli téglalakásokkal együtt. Látható a grafikonon az is, hogy nálunk milyen lakásokat vásárolnak leginkább és miben élnek. Ez sem érdekelt eddig senkit, elmentek mellette mint valami döglött macska mellett az utcán. Pedig ezek makacs tények, ott hevernek az utcán, a szemünk előtt. Hasonló tény, hogy minél több hálószobája van egy lakásnak minél kisebb méretben, annál jövedelmezőbb befektetés tud lenni, mert a bérlők nem szeretik a magas rezsit és a feleslegesen nagy lakásokat. Aki a lakásvásárlásnál nem veszi figyelembe a lakás várható rezsijét, az nem foglalkozik egy fontos bérlői igényvel. A bérlők mindig inkább bérleti díjat hajlandóak fizetni mint rezsit. Ha van egy 90e Ft-os lakás 30e Ft-os havi rezsivel és van egy 100e Ft-os lakás 20e Ft-os rezsivel (létező példák, mert a lakások rezsije speciális költség, mindig egyedileg

értelmezhető, egy külön írást szentelünk hamarosan a témának), akkor a drágább lakást fogják választani, ha azt feltételezzük, hogy a drágább lakás magasabb életszínvonalat is képvisel. Ahogy ezzel, úgy azzal sem foglalkozik senki, hogy a hálózobaszám a döntő nem a méret. A lakásvásárló ma inkább minél nagyobb lakást akar az adott áron, nem a szobaszám érdekli. Általában méret alapján keres és emiatt olyan lakások felett is elsiklik a figyelme, amik átalakíthatóak több hálózobássá. Nem látja sok vásárló a lehetőséget a lakásban, mert nem arra figyel, amire kellene. A bérleti díj kérdése pedig így válaszolható meg csak. Amikor megkérdezik tőlünk, hogy az adott lakás mennyiért kiadható, akkor mi a következő módon értékelünk teljesen kiadási szempontok szerint, a bérlők piaci igényei alapján. A szempontok a bal oldalon, a súlyuk közepén látható:

Bérleti díjat/Kiadást befolyásoló ingatlan tulajdonságok

1. hálózobaszám és méret	30%	a lakás szobáinak a száma egyenesen, a mérete fordítottan arányos a jövedelmezőségi kilátásokkal
2. életminőség	30%	a lakás és ház minősége együtt, amit a bérlők is így értékelnek
3. rezsi díjak	20%	20%-30% plusz felár a bérleti díjhoz képest, különben aránytalanul drága fenntartású lakás
4. környezet és elhelyezkedés	10%	tömegközlekedés, parkolás (a külön parkoló/garázs mindig előny)
5. lakás likvid értéke	10%	az ingatlan értéke és az éves bérleti díj aránya 5%-10%, minél olcsóbb lakás lakás annál jobb jövedelmezőség érhető el (a drágább lakások jövedelmezőségi kilátásai szerényebbek)

Bizonyára vitára adhat okot, hogy az ingatlan környezete és elhelyezkedése ennyire alulértékelt lenne a kiadó lakások piacán, amikor mindenhol azt hallani, hogy mind az eladó és mind a kiadó lakások árát elsősorban az elhelyezkedés határozza meg. Az eladó lakásoknál ez teljesen igaz. Arra figyel elsősorban a vevő és az eladó, hogy mennyit ér a lakás és hogy hol van. A többit részletkérdésnek tartják. Jó bizonyíték erre, amikor a vevők többsége ár és elhelyezkedés alapján szűr, majd csak utána fogalmazódik meg bennük, hogy végül is mekkora lakást vennének. Így kiderül, hogy ezzel lehet a legtöbbet kockáztatni, mert nem a bérlők szemével gondolkodnak. A bérlők már hálózoba és életszínvonal szerint nézelődnek sok kerületben egyszerre, adott ár mellett. Igen, bármilyen meglepően hangzik, a bérlők, ha Budapesten keresnek kiadó lakást, akkor szinte bármelyik kerületben hajlandóak bérelni, ha ott jobb ár/érték arányt találnak. Azt pedig az életszínvonal, a hálózobák száma, méret és rezsi díjak alapján mérik. Budapest egységes piacnak tekinthető, ahol városi legenda az, hogy csak és kizárólag a belvárosi kerületek a kiadó lakások valódi piaca. Ez csak egy újabb torzító jelenség, a belvárosi kerületek lakáspiaca túlértékelt, túl sok a kiadó lakás, ahol a minőség helyett még mindig az elhelyezkedés alapján értékelnek a bérbeadók. Nem ellentmondás, hogy bár sok a kiadó lakás, de a kiadható annál kevesebb. Ahol sok a kiadó lakás, nem feltétlenül jelenti azt, hogy ideális környezet vár az új belépőre, de ahol kevés a kiadható lakás, ott minőséggel versenyelőnyhöz juthatunk. De mondhatja azt, hogy a többség döntését követi. Viszont ma még mindig az lenne a fontosabb kérdés, hogy a bérlők igényeinek feleljen meg egy

bérbeadó, ne a többi bérbeadónak. A hirdetések nézegetve okkal támadhat az az érzésünk, mint ha a bérbeadók egymásra licitálnának inkább árban mint minőségben. Egymásnak hirdetnek, nem a bérlőknek, egymást csapják be nem a bérlőket – ahogy mi ezt házon belül értékelni szoktuk.

A több hálószoza kisebb méretben egy komoly kincs, ahogy a megfizethető áron kínált elvárható életszínvonal is. Ha ezzel tisztában vagyunk, hogy a hálósobák száma fontosabb kérdés, mint az, hogy a lakás hol van, akkor az a vásárlóknak is adhat segítséget, hogy mit érdemes ma megvenni, ha kimondottan a lakásbérleti piacon szeretnének megjelenni egy olyan termékkel, amit a bérlőknek kínálnak.

Kiadó lakás trend

A kiadó lakások piaca mereven ellenáll minden piaci trendnek és ketté szakadt, amióta ez piaci alapon létezik Budapesten:

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------------------|
| 1. < 100.000 Ft/hó bérleti díj | Aktív bérlők piaca, rövid üresen állási idő |
| 2. >100.000 Ft/hó bérleti díj | Bizonytalan aktivitás és üresen állási idő |

BPartner Zrt. saját megfigyelései alapján

A trend pont ugyan úgy volt igaz 15 éve mint most. Annyi változás történt, hogy még inkább eltolódott az aktív bérlők piaca a 100e Ft/hó bérleti díjú lakások felé. Ebben az árkategóriában érdemes bérbeadónak lenni Budapesten. Ebben az árkategóriában életminőségtől függően jobb és rosszabb lakásokat is találunk, ahogy a hálósobaszámokban is a garzon(stúdió)lakásokon át az egy vagy két hálósobás + nappalis lakásokig minden van. A bérlői igény pedig a legnagyobb úr. Ma mégis mindenki úgy akar kiadni, hogy azt sem tudja mit keresnek és mennyiért a bérlők. Befektetési szempontból az üresen állási idő komoly kockázat. Ha emiatt aggódik valaki, akkor ez a bérleti díj kategória lehet érdekes számára. Milyen lakás milyen bérleti díjat jelenhet?

	Panel			(Használt) Téglá		
	Garzon	1 háló	2 háló	Garzon	1 háló	2 háló
Átlagon aluli	-	50e	65e	50e	70e	80e
Átlagos	-	60e	75e	60e	80e	100e
Átlagon felüli	-	70e	85e	70e	90e	-
Modernizált	-	80e	100e	80e	100e	-

BPartner Zrt. saját lakás kiadásai alapján

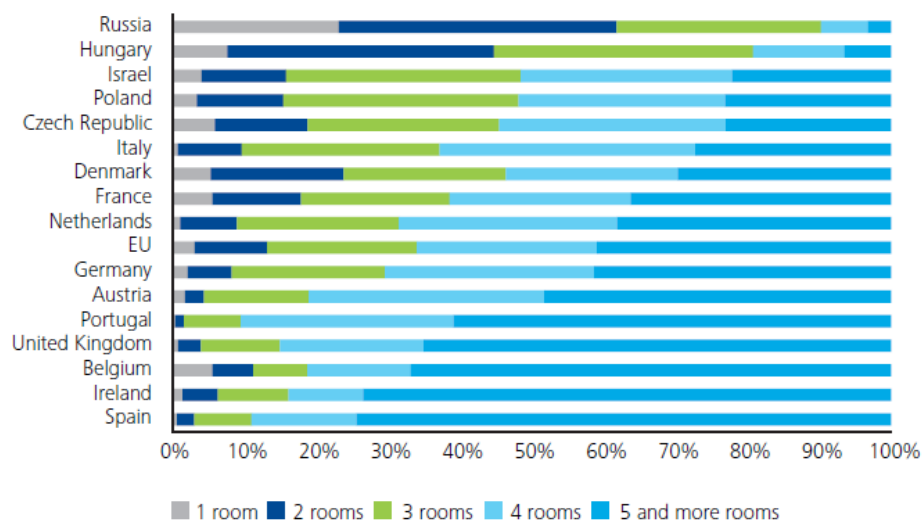
Azonnal látszik, hogy a panellakások piacán nem értékeljük a garzon lakásokat. Ennek az az egyszerű magyarázata, hogy a panellakásokat választók már 1 vagy 2 hálósobás lakásokat keresnek leginkább. Nem ritka a 40 m² alatti nappali+hálósobás panellakás, ahogy a 2 hálósobás + nappalis panellakások is néha alig haladják meg az 50 m²-t. Direkt nincsenek méretek megadva, mert a lényeg nem az, hogy mekkora a lakás, hanem az, hogy hány hálósobája van. A panellakások pont a méret és a szobák arányában kiemelkedőek

és jelentős befektetési értéket hordoznak. A használt téglalakásoknál nagyon fontos a megfelelő méret és szobaszám. A kis garzonlakások itt kiemelkedő jövedelmezőséget tudnak biztosítani, ahogy emelkedik a „termék” életszínvonala. Az a lakás, ami 100e Ft/hó alatt van rezsivel, az a „must have” kategória, ha az a lakás átlagon felüli vagy modernizált. Az életszínvonal átmenetek között van még lehetőség, ez az árak közti hiányzó sávokon egyértelműen látszik. Minden lakást egyedileg kell értékelni, de nagyságrendekkel nem nagyon lehet eltérni. Aki rosszul áraz, az legtöbbször csak az időt húzza.

Sok lakás nincs maximálisan felújítva, így a benne rejlő lehetőségek sem maximalizálhatóak azonnal. Érdemes minden ilyen lakástulajdonosnak elgondolkodnia azon, hogy mit hozhat ki a lakásából, mert jövedelmezőséget befolyásolja az életszínvonala, nem csak hosszú, hanem rövidebb távon is. A jó minőségű garzonlakásokért mindig nagyon nagy bérlői érdeklődés van ebben a kategóriában. Befektetési szempontból ajánlott, mert nem csak egy likvid eszközt veszünk, hanem egy jövedelmezőt is. A másik komoly érdeklődés a két hálószobás lakások piacán figyelhető meg ezen az árszinten. Kisebb lakásoknál már van 53 m²-től 2 hálószobás kislakás, de nem is érdemes túlságosan átlépni a 70 m²-t. Ha van olyan felújításra/átalakításra alkalmas kis lakás, amiből kihozható a két hálószoba, akkor arra mindig érdemes odafigyelni. A hálószobaszám jelentőségét nem lehet eléggé hangsúlyozni, szemben az elhelyezkedés mítoszával, ami ismét egy torzító jelenség a lakáspiacon – csak azért, mert a lakások adásvételi piacának a sajátosságait, a kiadó lakások piacára is rá akarják erőszakolni a szereplők. De eddig sem igazán sikerült. Kerületekről beszélnek és nem lakástípusokról, pedig az újszerű egy hálószobás + nappalis lakások 100e Ft/hó bérleti díjért hasonlóan a bérlők által kedvelt típusok az egész városban, hogy ezt a kategóriát is a figyelem középpontjába helyezzük, mert népszerű a lakásvásárlók körében. Itt viszont mindenképpen fel kell hívnunk egy újabb paradox jelenségre a figyelmet.

Housing stock by accommodation unit size

Households living in apartments with a certain number of rooms, per 1,000 citizens in 2013



Source: National Statistical Offices/Euromonitor International, calculated by Deloitte

Az elhelyezkedés és a bérleti díj paradoxon

Nagyon látványos, hogy Budapesten kerülettől függetlenül hasonló minőségű lakásokat hasonló árban tudunk kiadni. Ez alól kivétel a budai oldal, mert ott a budai felár érvényesül. Emiatt egy problémásabb/kockázatosabb piacot jelent. A budai felarat ma sem könnyű érvényesíteni, de sosem volt az. Viszont az állandóan aktív 100e Ft/hó kategóriában itt is lehet találni átlagos és átlagon aluli lakásokat. Jobb életminőséget már csak „instant get” kategóriában elvéve, mert elhelyezkedés alapú árazás Budán még mindig jóval dominánsabb. Ez torzítja is a budai kiadó lakások piacát, ahol a bérbadók sokszor szenvednek ennek negatív jövedelmező hatásától. Egyértelműen kijelenthető, Budán nem érhető el ma benchmark jövedelem, a pesti piac jobb ár/érték aránya miatt, a bérlők csak ott fizetik meg. A lakás vételárak Budán negatív hatással vannak a jövedelmekre, ami miatt a budai lakáspiac továbbra sem igazán versenyképes befektetői szempontból. Körültevéssel, jól átgondolva és átszámolva lehetnek alkalmi vételek, de a budai piacra – főleg az 1., 2. 11. és 12. kerületében továbbra is a túlértékelt ingatlanok tartják nyomás alatt a leendő vásárlókat. A 3. és 22. kerület érdekes területek lehetnek, mind téglá- és mind panellakások tekintetében egyaránt. A budai kiadó lakások piacával [már foglalkoztunk](#), amiről a véleményünk nem változott azóta sem. Ezzel együtt viszont Budapest egyre nyilvánvalóbban azt üzeni a befektetni vágyóknak, hogy ne elhelyezkedés alapján döntsenek, hanem jövedelmezőség szerint. Ha egy ingatlan pénztermelő képessége a kérdés, akkor nem az a fontos, hogy hol van, hanem hogy mennyit kell befektetünk ahhoz, hogy a lehető legjobb bérleti díjat tudjuk elérni. Ez ma az említett okok miatt 5%-10% között mozog éves szinten a befektetett összeghez viszonyítva (vételár+kisebb és nagyobb felújítások, dekoráció/berendezés). A drágább, prémium lakások vannak a mérleg könnyebbik oldalán és az olcsóbb kis alkások nyomják a nagyobb súlyt. Érdekes az elhelyezkedés paradoxon, hogy minél inkább drágább környéken vásárolunk, annál kisebb jövedelemre számíthatunk. Ahogy az is igaz, hogy minél nagyobb lakást veszünk, annál nehezebb lesz eladnunk. Ezt külön érdemes kiemelni az olyan nagy belvárosi lakásoknál, amik csak arra jók, hogy látványos négyzetméter áron jussunk hozzájuk, de a jövedelmezőségük inkább fordítottan arányos a méretükkel. De még ma is több vásárló áldozatul esik az ilyen ingatlan csapdáknak. Ha van ma, amit nem érdemes megvenni – ahogy egyébként sosem volt jó döntés ilyen nagy lakást venni – akkor ezek azok. Nem csak a kiadásuk bizonytalan, de az eladásuk is. Ilyen nagy lakást a vevők és a bérlők is ritkán keresnek. Ez pedig egy olyan kisbefektetői kockázatvállalás, aminek semmi értelme. Nem érdemes ilyen esetben szembenni a trenddel. A budapesti bérlők és a vásárlók, ha valamit nem keresnek, azt mi se tegyük. Ha valaki ma lakást vásárol kiadási szempontból, az a bérlőknek kell, hogy vásároljon, ne magának. A bérlői igényeket, aki előre figyelembe veszi, az nem fog csalódnani. Még az is jól kiolvasható, hogy az olcsóbb lakások – tehát a relatív minimum befektetés – tudja kezelni a jövedelmezőség és a likviditás kockázatát. Aki azt gondolja, hogy lakóingatlan piacon ma minden a pénzről szól és csak az tud elérni eredményeket, aki nagyon nagy összeget kockáztat, az egyszerűen nem igaz. Kisértékű lakásokkal nyerheti ma a kisbefektető a legtöbbit. Ahogy emeli az árat, átlépi a bűvös 100e Ft/hó bérleti díj piacot, úgy nőnek a kockázatok.

1 hálósobás újszerű lakás = 7%

Nem célunk, hogy minden árszegmenst külön elemezzünk, mert jövedelmezőség szempontjából az már nem releváns, ha jobb eredményt ott nem lehet elérni. De felhívjuk a figyelmet egy érdekes jelenségre. A 100e Ft/hó felé húzó trend annyira erős, hogy a nappali+hálósobás lakások piaca szenved ettől a legjobban. Ma elhelyezkedéstől függetlenül pl. az újszerű nappali+hálósobás lakások éves szinten 7% körüli bruttó bérleti díjat jelentenek. Nem nagyon engedik a bérlők a jobb jövedelmezőséget. Mert könnyen el akarjuk hinni azt, hogy a kiadó lakások piaca az eladó lakások piacához hasonlóan működik vagy reagál a hangulatváltozásra. A [monetáris transzmisszió](#) a bérlakások piacán máshogyan hat. A kiadó lakások piaca rugalmatlanabb, mérsékelten fordulnak elő bérleti díj változások is. Jelenleg is megfigyelhető egy visszaarazás, ami azt jelenti, hogy kb. 10 évvel ezelőtti nominális bérleti díjakat lehet elérni forintban. Aki devizában számol bérleti díjat, hasonló csalódás érheti, mint a túlárazó ingatlantulajdonosokat. Deviza alapon a bérlet díjak még nem érték el azt a szintet, amiről a forint leértékelődése miatt lementek. Arra még egyelőre várni kell. Tehát mindegy, hogy az a lakás 13 milliót ér vagy 23 milliót, a 7% az 7% marad. Ha nappali+hálósobás lakása van valakinek, vagy azt szeretne vásárolni, ezt komolyan vegyék figyelembe. Ez az a lakástípus, ahol már évek óta, ha 150e Ft/hó (bérleti díj rezsivel együtt) lélektani határt átlépi, akkor akár hónapokig keresheti a bérlőjét. Sok apróságon és akár szerencsén múlhat, hogy az ilyen lakás tulajdonosa ne szembesüljön ezzel a piaci jelenséggel.

Új és prémium lakások piaca – A bérlő nem vevő

Állandóan hallani, hogy az újlakás az mindig jó befektetés. Ennek annyi piaci valóság alapja van, hogy az új lakások tradicionálisan drágák a használt lakásokhoz képest. Ár/értékben viszont ez egy újabb torz kép. A 2000-es évek elején, amikor az újlakás piac életre kelt, akkor a jó minőségű ingatlanok szinonimái voltak, látványos árprémiumot jelentve az eladási árban. Ezeknek az ármegetartó képességük is stabilabb, a minden értelemben vett használtlakás árakhoz képest. Viszont ha befektetésről beszélünk, a jövedelmezőség nem elhanyagolható kérdés. Az új és prémium lakások általában biztosabban kezelik az értékcsökkenés kockázatát – ha nem eszement/értelmetlen áron vásárolták - de a jövedelmezőségük a legalacsonyabbak között van. Pontosan azért, mert a bérlők azt a prémium felárat bérleti díjban már nem hajlandóak úgy megfizetni, mint amennyire a lakás vásárlója hajlandó volt. A bérlői racionálitás egyébként is jellemzőbb mint a vásárlói ezen az alpiacon. Ebből van a legtöbb félreértés, hogy a bérlő nem vevő. Ha megnézzük, hogy mennyibe kerül egy új nappali+hálósobás vagy két hálósobás lakás és elkezdünk számolni, akkor gyorsan kiderülhet, hogy lehet szép és jó, de a pénztermelő képessége nem versenyképes. Vagyis az értékmegtartás ára az, hogy kevesebb jövedelmet termel, viszont jobban ellenáll a piaci volatilitásnak a vevők felárat megfizető hajlandóságának köszönhetően. Bizonyos szempontból ajánlható befektetés, de inkább csak azoknak, akik elfogadják az átlagon aluli bérleti díj jövedelmet és inkább a befektetés biztonságára helyezik a hangsúlyt.