

Kínálat bővülés?

A kínálat hatása a lakáspiacra

VÁLTOZÁSOK ÁRNYÉKÁBAN

A használtlakás-forgalom összetételének alakulása

2014 első negyedévében az előző év azonos időszakához képest átlagosan 32%-kal több használt lakást értékesítettek. Ennél is nagyobb mértékben nőtt Budapesten a társasházi lakások értékesítése (39%), a megyeszékhelyeken a családi házaké (38%), míg a kisebb városokban a családi házas és a társasházi lakás piac is átlag fölötti mértékben bővült (35, illetve 37%). A panellakások aránya 2014-ben a lakás piacon a megelőző évhez hasonlóan, 13% körül alakul.

A használtlakás-piac területi jellemzői

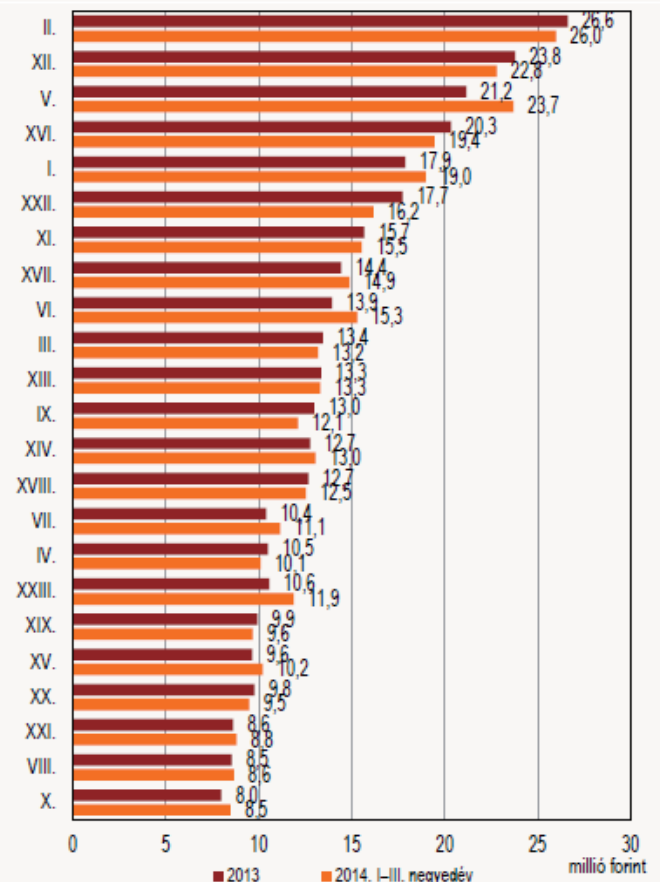
A 2014 első három negyedévében eladott használt lakások átlagos árszintje még alig tér el a 2013-ban mért értékektől, az első két negyedév kedvezőbb adatait ugyanis csökkenti a harmadik negyedév jelenleg még alacsony árszintje. A 2014-ben eddig eladott lakások átlagos ára 9,7 millió forint volt, ez egyezik a 2013. évvel. A lakások négyzetméterára 145-ről 147 ezer forintra nőtt. A fajlagos árak Budapesten 226-ről 232 ezer forintra, és a megyeszékhelyeken 143-ról 146 ezer forintra emelkedtek. A kisebb településeken egyelőre a négyzetméterárak enyhe csökkenése figyelhető meg.

Budapesten mérsékelte a területi árkülönbségeket, hogy a legolcsóbb kerületek árszintje emelkedett (VIII. X. és XXI. kerület), miközben a hagyományosan legdrágább területeken kissé estek a lakásárak (II. és XII. kerület).

Kiemelkedő árnövekedés következett be a belső kerületekben (V., VI., VII.), ezáltal az V. kerületi átlagár már meghaladja a XII. kerületi szintet, és így a II. kerület mögött a második helyre lépett elő a kerületek rangsorában.

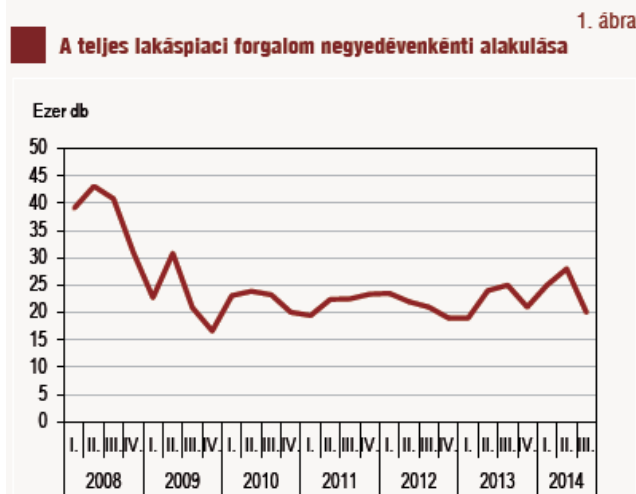
A használt lakások áralakulása Budapest kerületeiben

4. ábra



A [lakáspiaci bizalomra](#) kerestük a választ az előző írásunkban. Ahogy a kínálat változó környezetét láttuk az [online hirdetési felületek és a magánhirdetők kapcsolatában](#) előtte. 2014. áprilisában a [kínálat hiányára](#) hívtuk fel újból a figyelmet. De most mindenképpen a kínálat bővülését kell, hogy keressük. A 2014-es év adatai még nem véglegesek. De úgy néz ki, hogy a kezdeti technikai elemzések után újra érdemes megnézni a különböző ábrákat és grafikonokat.

Az előző írásunkat a [KSH lakáspiac 2. negyedévének elemzésének](#) 1. ábrájával kezdtük. Most nem ennek az újabb változata van a főoldalon. Természetesen ez sem véletlen. De nézzük meg a frissített grafikont, mert megérkezett a [KSH lakáspiac 3. negyedévének elemzése](#). Most már jól látható, hogy 2014 első két negyedéve (pedig a második



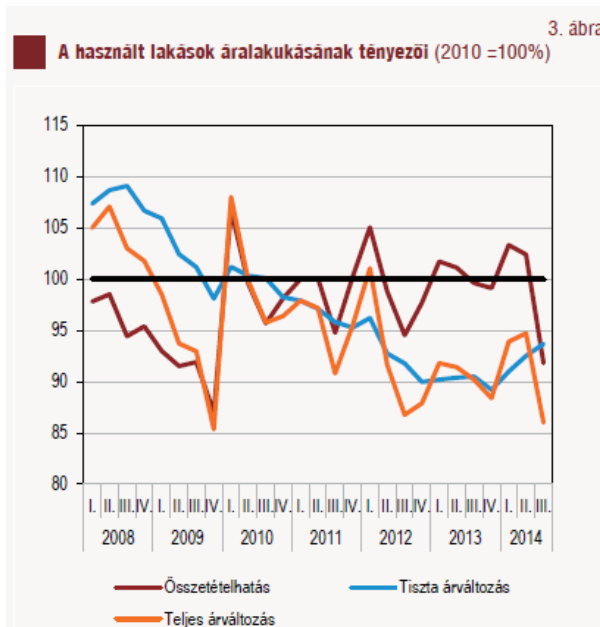
negyedév adatai nem véglegesek még), már komolyabb eltérést mutat a megelőző évekhez képest. A feltűnően pozitív hangulatot és optimizmust alátámasztani látszik a görbe. Az értékesítés növekedése nem kérdés többé 2014-ben. A hatása és okai viszont annál több kérdést vethetnek fel. Mert ahogy már írtuk, sosem érdemes általánosítani egy változó környezetben. Érdemes a számok mögé nézni, mert az ördög mindig a részletekben lakozik. Ezekre a részletekre azért érdemes

odafigyelni, mert eladóként jó tudni, hogy a piaci folyamatok mennyire egységesek. Attól, hogy nőnek az értékesítések, még nem jelenti azt, hogy bármi eladható megint. Az értékesítések mögött olyan ingatlanokat kell keresni, amit érdemes volt megvenni. Általában két típusú ingatlant keresnek. Az egyik legyen beköltözhető, lakható állapotban. Kisebbráfördítés mellett is azonnal hasznosítható legyen. A másik típus, a teljesen felújítandó, amire a vételár 30%-a is elmehet pluszban felújításra. Persze ezek most le vannak egyszerűsítve, mert preferencia kérdése, hogy kinek mi a még beköltözhető és a már felújítandó lakás. De az egyszerűség kedvéért könnyebb így értelmezni a kínálatot egy vevő szemével, amit egy eladónak tudnia kell. Hiszen a lakás árazásánál bizonyos értelemben figyelembe kell venni az állapotát. Ez persze legalább olyan bonyolult kérdésnek tűnhet, mint az, hogy a vevőnek vagy az eladónak fontosabbak az érvei, ha a pontos árat szeretnék meghatározni. Egy biztos, nem minden felújítandó lakás rejt olyan lehetőségeket az átalakításra, ami miatt érdemes megvenni. Ahogy nem minden lakható állapotú lakásra érdemes lecsapni csak azért, mert azonnal beköltözhető. Leginkább az árak és létező vagy nem létező lehetőségeik alapján érdemes dönteni. Eladóként is ma könnyen megtapasztalható, hogy egy árkategórián belül sok típusú eladó ingatlannal lehet találkozni. Ez kellőképpen össze is tudja zavarni a vásárlókat, mert azt látják, hogy akár 1 és 3 szobás lakásokat is kínálnak egy árszinten. A vegyes kínálat, az

árak, a lakások állapota és mérete közti különbségek persze azonnal észrevehetőek. De eladóként is jó tudni, hogy a vevők első körben egy árat határoznak meg, hogy mennyiért szeretnének körül belül vásárolni. Aztán abban az árban talált kínálat alapján szűkítik a lehetséges megvásárolni kívánt lakásokat. Így nem szabad meglepődni, ha a potenciális vásárlókkal beszélgetve, elsőnek az az érzésük, hogy a kedves vásárló még nem igazán tudja, hogy mit akar. Ez egy elég tipikus vásárlói magatartás manapság, amikor az ingatlanpiacon az ár inkább okozat, nem pedig ok, a lakáspiaci kínálat szélesedő palettáján. Mert végülis, arra keressük a választ, hogy az eladók mennyire lépnek újra piacra. Az ingyenes felületek költséghatékonyra tehetik az értékesítést. Ma a költséghatékonyság pedig igen fontos kérdés, mert bár az árak mozognak, ezek most tényleg nagyon változatos képet mutatnak pl. Budapesten. A fő oldalon most sem véletlen a kiválasztott kép. Tessék jól megnézni és megszámolni, hogy az eddigi adatok alapján Budapest 23 kerületében 11-ben az árak inkább csökkentek, 11-ben inkább nőttek és egy kerületben nem változott az átlagos lakásár. Ez az igazi stagnáló piac a 13. kerület. Sőt ha még jobban megnézzük, akkor Pest és Buda lakáspiacra és ketté szakadt. Pesten az árak inkább nőttek, amíg Budán, az 1. kerület kivételével minden más kerületben az árak csökkentek. Ilyen számok mellett nem szabad általánosítani, ha valóban tisztában akarunk lenni akár eladóként, akár vevőként a piaccal. Jól látható, hogy Pesten az 5., 6. és 7. és 8. kerületek árai nőttek, de felsorolás szerint csökkenő mértékben. A 8. kerületben annyira minimális árváltozás mutatható ki, hogy inkább stagnálásnak nevezhetnék. Addig pl. a 9. kerület árai tovább csökkentek. Ezért fontos nézni a grafikonokat és ezért fontos a számok mögé látni és nem egy újságcikk főcímét elolvasni vagy felületes információinak a lényegtelenességéből lényeges következtetéseket levonni. A pesti oldal mindig komolyabb célpont a lakásértékesítések piacán. Budapesten ezekben a belvárosi kerületben pl. a külföldi tulajdonosok inkább eladói oldalon jelennek meg, mert évekkal ezelőtt pont itt vásároltak be. Most inkább a hazai vásárlók nézegetik ezeket a kerületeket, akár hasznosítani szeretnék (pl. kiadni rövid vagy hosszú távra) vagy csak egy belvárosi pesti lakásnak, tulajdont/otthont szerezve így. Ezek a pesti kerületek most az ármozgások első igazi fecskéi. Hogy van-e ok az öröme, még nem tudni. Az árnövekedés pl. nagyobb értékesített méretű lakásokat jelenthet vagy kisebb de megnőtt árú lakásokat, jelenleg nem tudni. Ezt ugyanis nem elemzik. Átlagos lakás árat mutat a grafikon, ami magyarul ár/darab arányt kell, hogy kifejezzon. Na most azt tudjuk, hogy a lakásokat nem jó darabra mérni, mert a lakásnak van mérete és az életminősége, egyedi értékei is igen torzulhatnak egy ilyen aránypárban kifejezve. Tehát csalóka a kép és fontos lenne inkább látni a négyzetméter árak változását kerületenként. A KSH elemzésében olvasható, hogy a budapesti használt lakás fajlagos ára is növekedést mutat. Ezt a pozitív mozgást még akár fokozhatják majd a végleges adatok. Egyelőre még várni kell erre és majd csak nyáron fogjuk igazán megtudni, hogy mi is történt 2014-ben teljesen pontosan. Azt már most látni, hogy végre valami történik, amiről lehet beszélni, ami akár döntést elősegítő adatokat is hordozhat. Csökkenhet a bizonytalanság, ami tényleg több fundamentális alapot nyújthat a lakáspiaci bizalom tartós megerősödéséhez, a kínálat élénküléséhez és az ingatlan, mint befektetési forma eszközértékének a jobb piaci megítéléséhez.



Vásárlóként könnyen azt érezhetjük még ma is, hogy sok idő egy jó lakást megvásárolni. A kínálat bővülése sokat segíthetne azon, hogy a vásárlók megfelelő kínálatból tudjanak válogatni és ne az legyen az érzésük, hogy csőre töltött puskával, állandó készenlétben kell már szó szerint vadászniuk az olyan lakásra, amit érdemes megvenni. A már visszatérő vásárlók, akik az elmúlt években szembesültek a lakáspiac kihívásaival, tudják



miről beszélünk. Nem csak egy jó lakást nehéz megtalálni, hanem az adásvételt is meg kell tudni szervezni. Rengeteg rejtett probléma lehet, ami miatt akár hónapokig is húzódhat a végleges adásvétel. A lakáspiaci elemzések erről sem szólnak. Így az ilyen árváltozást mutató görbe a szívritmus „zavarainkat” is szemléltetheti, amikor kiderül, hogy nem várt nehézségek kerültek képbe a kiválasztott lakásokkal kapcsolatban. Legyen az csak egy egyszerű végrehajtás, társasházi jelzalog a tulajdoni lapon. De fokozható a gond több tulajdonos esetén, akik közül elég egy is, ha hanyag és temtörődik az értékesítéssel. Egy külföldi tulajdonos, aki nem adott érvényes meghatalmazást

az értékesíthez és lassan tudja beszerezni a szükséges papírt vagy egyszerűen nehezen elérhető. De lehet ügyvédi mulasztás, nem várt eladói betegség, szinte bármi, ami drámaivá teheti a helyzetet. Mindenki el tudná mesélni az ő történetét, amikor lakást vett. Ezekre mind fel kell tudni készülni és tisztában kell vele lenni. Sőt, vásárlóként, a kínálat bővülése magával hozhatja a jól ismert túlárazást. Mindig vannak meglepő lakáshirdetések, teljesen elrugaszkodott árakkal. De az általánosítások miatt, ilyenkor még bátrabbak tudnak lenni az olyan eladók, akik egyetlen lakás eladásával szeretnék kompenzálni az eddigi költségeiket. Az a tulajdonosi magatartás, ami a leendő vásárlók tudatlanságára épít, az sosem lesz jó hatással a lakáspiacra. Miattuk születnek városi legendák. Ezért vásárlóként a kínálat bővülés több figyelmet és felelősséget kíván meg. Az általánosítás veszélye pont az, hogy a legkönnyebb értékesítési trükköket lehet vele már már hihetően alátámasztani. Aki eddig nem vásárolt, már csak drágábban vehet lakást szlogenek, a már lemaradt a legjobb árakról értékesítési kliséből, az egészen odáig merészkedőig is, hogy „most már” megéri eladni túlzásokig szinte minden megtalálható már most is. Mert ahogy a marketing általában az emberi egyszerűségre épít, úgy az értékesítés is. Könnyen és jól érthető, kommunikálható szlogenek kellenek. Így kell újság cikket írni, vagy hírt megjelentetni a médiában. A kattintás maximalizálás világában, a tényszerű és tényleg döntést segítő információ elemzés teljesen hiányzik a lakáspiaci hírekből. Fájó pont ezt, mert bulvár szintű újságírás jellemzi ma a lakáspiaci híreket. De nem éri őket kritika, mert a lakáspiac egy nagyon nehezen megfogható és kommunikálható befektetési környezet. Az adatok nagyon nehézkesen érkeznek meg,

elég nagy késéssel. Az adatok hiányosak is, mert ma még az ingatlan-nyilvántartás és az ezekhez párosított adatfeldolgozás is elég nehézkes. Amíg a részvényt piacon gyorsan és izgalmasan elemezhető adatok vannak részvényenként/vállalatokként, nagyon könnyen átlátható folyamatokkal (megfelelő tudás esetén), addig a lakáspiacról csak általánosságban beszélünk. Mindent átlagok alapján értékelünk. Hiányoznak a valódi technikai elemzésekre alkalmas információk nem hogy egy konkrét ingatlan esetében, de még várórész árakkal is elég nagy gondban tudunk lenni. Főleg azért is, mert egyáltalán nem egységes ez a piac. Annyira nagy a szórás az ingatlanok árai és minősége között, hogy statisztikailag csak torz adatokat kaphatunk, nehezen értelmezhetőek konkrét ingatlanok esetében. Most is látható, hogy milyen kétarcú a budapesti lakáspiac. Mégis azt olvassuk róla, hogy aki eddig nem vett Budapesten lakást, most már csak drágábban teheti meg. Féligazság, vagy talán még annyira sem az. De a lényeg, hogy alátámasztható, mert valami történik a piacon. De ahhoz, hogy egy ingatlanról, amit kiválasztottunk vásárlásra, döntést hozzunk, azt még véletlenül se ilyen féligazságok alapján tegyük. Eladóként is ma az az egyik legfontosabb, hogy a piaci folyamatokkal összhangban árazzunk és kínáljuk az ingatlanunkat. Ha valaki abból indul ki, hogy most már fellendült a piac, akkor vegye azt figyelembe, hogy a változó környezet ellenére is csak kezd a lakáspiac kapaszkodni egy 2010 környéki szintre és azt sem egységesen teszi, hanem egyelőre csak részterületenként.

A teljes 2014-es év megismerése után talán lesznek további részinformációink. Abban is bízunk kell, hogy a piaci szereplők elkezdik ennek a piacnak a technikai elemzését, hogy ne csak átlagokban beszéljünk, hanem minél több konkrét információink legyen részpiacenként. Az egészséges kínálat bővüléshez egészségesen informált eladókra is szükség van. A tudatlan vásárlótól már csak a tudatlan eladó hordoz több piaci kockázatot. Azt nem kell magyarázni, hogy mennyire szubjektív piac ez, ahol magánemberek hoznak döntéseket, legyen eladó vagy vevő. A racionalitás, a valódi üzleti folyamatok és döntés mechanizmusok nem általánosan észrevehető

jellemzői sajnos. Egy fejlettebb ingatlanpiaci kultúrához fejlettebb üzleti magatartásra és tudatosabb szereplőkre lenne szükség. Amíg azt látni, hogy sem az eladó sem pedig a vevői oldal nem veszi elég komolyan az ingatlanpiacot – egyszerű pénzkérdést csinált belőle – addig sok kockázattal szembesülhetnek a szereplők. Azt hinni, hogy mert van pénzem, akkor mindent (jól) tudok és nem lesz gond vásárlni, vagy mert van ingatlanom, akkor azt el is tudom (jól) adni, már érték hozzá, ezek mindig elég amatőr megközelítések. Az ilyen amatőr ingatlanpiac viszont fejlődőképes. Csak bízni lehet

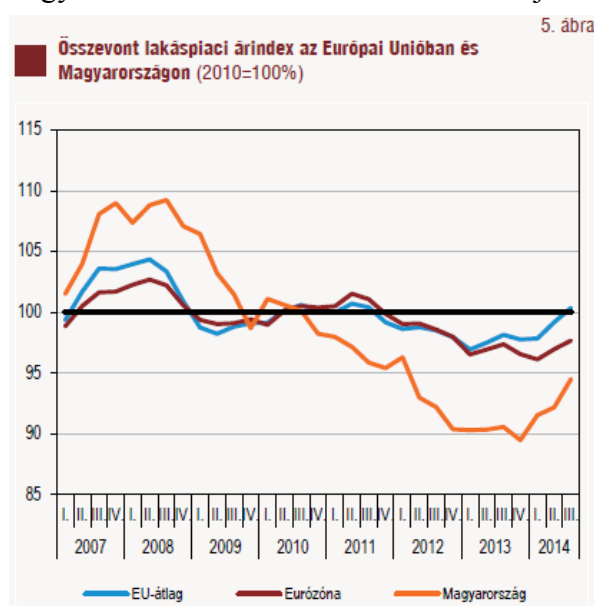
1. tábla

Az eladott és az értékesítésre épített lakások száma
(ezer darab)

Év	Összes eladott lakás	Ebből:		Értékesítési céllal épült új lakás
		használt lakás	új lakás	
2007	191,2	17,9
2008	154,1	140,0	14,1	17,4
2009	91,1	82,9	8,3	16,9
2010	90,3	85,5	4,8	10,7
2011	87,7	83,9	3,9	4,8
2012	86,0	83,3	2,6	3,5
2013	88,7	86,4	2,3	3,2
2014. I-III. negyedév	72,0	70,2	1,8	2,0

abban, hogy egyre többen és egyre profibban állnak majd ehhez a kérdéshez. A ingatlanpiaci kultúrának a fejlődési lehetőség adottak. A magánhirdetők könnyen online hirdetéseket adhatnak fel. A leendő vásárlók könnyen válogathatnak ezek között. Az ingatlanpiaci tájékoztatás ma már nem csak franchise hálózatok privilégiumai. Tudatos eladó vagy vásárló igenis figyelje a KSH, GKI és FHB piaci elemzéseit., nézegesse az otthonterkep.hu (FHB lakasindex hivatalos forrásai alapján), a különböző területi adatait. Keresni és kutatni kell a különböző részpiacok adatit, ne ellégedjen meg senki a félinformációkkal, az általános következtetésekkel. Minél nagyobb igény lesz valódi információkra, annál több lesz elérhető idővel. Minél inkább ilyen információk alapján hozunk döntéseket, annál jobban nő a kockázatkezelő képességünk. Mert a lakás piac tele van kockázattal, akkor is ha passzív és különösen akkor, amikor aktívabb.

Általános szabály, hogy mindenki annyiért vegyen lakást, amennyiért szerinte azt akkor, adott pillanatban el is tudja adni. Egy ingatlant mindig sokkal könnyebb megvenni, mint eladni, főleg, ha csak pénzkérdésként van kezelve. Ahhoz, hogy tisztában legyünk az árakkal, az ár kockázatával, az értékesítés bizonytalanságával, ahhoz tisztában kell lennünk, az adott részpiaccal is. Maradva a főoldalnál. Aki ma Budapest 2. kerületében nézelődik, semennyire sem kell, hogy érdekelje mi történik Budapest 5. kerületében. Ahogy eladóként is álmódozhat arról, hogy milyen jó lenne, ha a 2. kerületben is 5. kerületi ármozgások lennének (nem árak!). De ezek is kerületi tendenciák, nem tudjuk, hogy a kerületen belül ez konkrétan mit jelent. Pedig higgye el mindenki, komoly szórás



van ezekeben a kerületekben is az ingatlanok értéke, ára, minősége, adottságai között városrészenként, utcánként és még házanként is. Ezt kifejezni egyetlen átlagos számban ki lehet, csak nem hordoz semmilyen komolyabb információt. Akár lehet olyan ingatlan tulajdonos, aki szerint ennél sokkal negatívabb a helyzet, mások szerint pedig még ennél is pozitívabb. Minden ingatlan meg van a maga története. Ezt jó lenne tudomásul venni az eladónak és a vevőnek is. Nem lehet elégszer hangsúlyozni a kockázatkezelés fontosságát. Ha az információ hatalam, akkor a tudatlanság méreg. Lassan és biztosan hat, ezért legyen mindenki

óvatos, amikor bulvárhírek között lakáspiaci híreket talál. Az utolsó görbén is látjuk, hogy magyarországi piac mennyire együtt mozog az EU lakáspiaci változásokkal. De az is jól látható, hogy a mi piacunk mennyivel agresszívebben reagál minden változásra. Itt az agresszív szót úgy értjük, hogy drámain tud változni a meredekség, akár növekedésről akár csökkenésről legyen szó. Ezzel is csak azt a tudatot szeretnénk erősíteni, hogy a magyar lakás piac kockázatos, a szereplők döntései igen szubjektívek.