

Turistalakások bérbeadása Budapesten

Bevételek túlértékelése vs. Kiadások és adók

VACATION (HOLIDAY) RENTALS

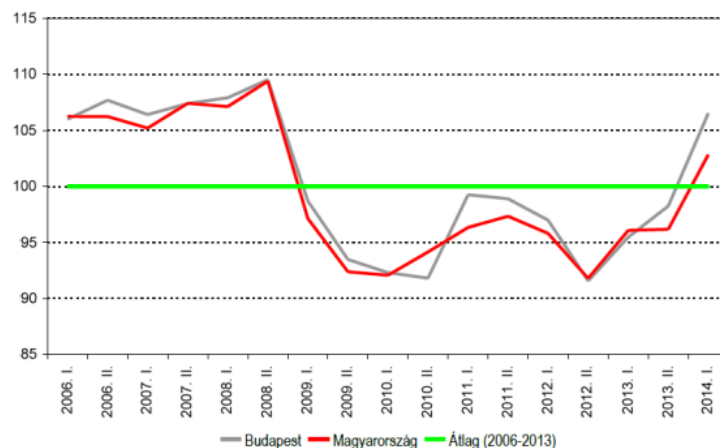


BP **Ingatlankezelő**
PARTNER ZRT

A rövid távú lakáskiadás, a kimondottan turistáknak kínált lakások (vacation / holiday rentals) nem újdonságok itthon. Évek óta lehet olvasni, hogy európai mintára, hogyan alakult ez ki nálunk, de picit lehet olyan érzésünk mint az iwiw és facebook kapcsolatáról, hogy ez már nálunk korábban létezett és a határainkon túl amikor népszerű lett, akkor mint a spanyolviaszt fedeztük fel újra. Viszont az [IBUSZ lakások](#) Budapesten már hosszú évtizedek óta elérhető szolgáltatást nyújtanak, amitől a mai lakások semmiben sem különböznek. De a legtöbbször a balatoni „zimmer ferri” megoldásokkal találkozhatott már testközelből. A mai turistalakások inkább szerevezettségükben alkalmazkodtak a korhoz. Pl. abban, hogy különböző internetes oldalak mint közösség működnek, ahol a világ bármely részén lehet szállást találni. Ezért nem is ejtünk külön szót arról, hogy milyen lakást mennyiért lehet így kiadni. Mindenki meg tudja ezt nézni a népszerű nemzetközi oldalakon a teljesség igénye nélkül [airbnb.com](#), [booking.com](#), [housetrip.com](#), [homeaway.com](#), [tripadvisor.com](#), [wimdu.com](#), [9flats.com](#). Igen, a booking.com-on és a tripadvisor.com-on is van több száz budapesti lakás turistáknak, mert ma már világszerte egyre nyitottabbak a turisták ilyen szálláshelyekre is. Ez persze hatással van az ingatlanbefektetésekre. Egyrészt úgy, hogy több emberben felmerülhet a kérdés, hogy mekkora üzlet ez, jobb-e mint a hosszú távú bérlet? Esetleg direkt azért akar venni ma lakást, hogy így adja ki. Egyébként is van valami érthetetlen optimizmus, aminek semmilyen alapja sincs. A [GKI április ingatlanpiaci elemzésében](#) olvasható ez a beszédes megállapítás:

„Az ingatlanpiaci szereplők körében tehát komoly derűlátás bontakozott ki mind a fővárosra, mind az ország egészére vonatkozóan. (Hasonlatos mindez az egyéb gazdasági hangulatindexek alakulásához.) E kicsattanó optimizmus fundamentális alapjai nem világosak, a rendelkezésre álló statisztikai információk nem utalnak számottevő élénkülésre sem a lakás-adásvételi tranzakciók esetében. A kétségkívül beindult gazdasági növekedés, a Magyar Nemzeti Bank növekedési hitelprogramjának az ingatlanszektorra való kiterjesztése, illetve a lakossági hitelkereslet enyhe növekedése olyan jelek lehetnek, amelyeket már régen várnak a piac szereplői és a jelen felmérés adatai szerint kissé talán túl is értékelnek.”

A GKI INGATLANPIACI INDEXEI, 2006-2014



Forrás: a GKI felmérései



Elhelyezkedés, elhelyezkedés, elhelyezkedés!

A rövidtávú lakáskiadás jelenleg nem bombaüzet, ezt jobb leszögezni már az elején. Nulla tapasztalattal, teljesen kezdőként belevágni több mint kockázatos. Ezért is született ez az írás, ami senkit sem akar lebeszélni vagy rábeszélni az ilyen ingatlanhasznosításra. Inkább egy részletes

összefoglalásra törekszünk, ami rámutat ennek a szolgáltatásnak az összetettségére. Összetett, mert pl. Budapesten ha valaki nem akar túl sokat kockáztatni, akkor 5-6-7 kerületek Deák térhez minél közelebbi részén választanak ehhez lakást. Ennél az ingatlanhasznosításnál legfontosabb a minél tökéletesebb elhelyezkedés. Azt semmivel sem fogjuk tudni helyettesíteni. A 6. és 7. kerületekben pl. az elmúlt 10 évben épült társasházak jó döntésnek bizonyulhatnak, mert ezekben a házakban már több mint valószínű, hogy van turistalakás. Így már eleve egy olyan elhelyezkedést tudunk kínálni a vendégeknek, ami ismert. Ettől függetlenül azért mindig tájékozódjunk előre a kiválasztott társasházról, hogy mennyire tolerálja az ilyen szolgáltatást. Amíg a hosszú távú lakáskiadásnak már van valamilyen kultúrája nálunk, addig a turistalakásokról előszeretettel rossz benyomású hírek keringenek. Ennek pedig egyik alapja pont az, hogy társasház idegen. Tudomásul kell venni, hogy egy társasház az alapvetőleg otthoni célokat szolgál. A lakóközössége is így alakulhat ki, amit persze könnyen felülírhat a belvárosi újszerű házakra jellemző külföldi lakástulajdonos szerkezet. Az ilyen házakban több a bérlő mint a tulajdonos. Ezek a házak alkalmasabbak lehetnek ilyen szolgáltatásra. Azt viszont sose feledjük, hogy nem biztos, hogy eladóként majd a jövőbeni vevőket – amikor a lakást majd el szeretnénk adni – öröm fogja eltölteni, amikor kiderül, hogy a társasház valójában egy átjáróház. Legyünk tisztában az elejétől fogva, hogy az ilyen átjáróházak lehet, hogy jobbak rövid távú bérbeadásra, de legalább annyira szűkíti a leendő vevőink körét. *Mi pedig nem tudjuk elégszer hangsúlyozni azt a szemléletet, hogy amikor valaki lakást vesz, úgy tegye, hogy az első pillanattól kezdve csak arra gondoljon, hogy hogyan fogja tudni eladni.* Nem is meglepő jelenség ezért, amikor pl. hosszú távra kínált lakásunkat turistákkal foglalkozó magánszemélyek vagy cégek akarják kibérelni. Mert bizony így meg lehet lovagolni aktuális trendeket nagyon alacsony tőkebefektetéssel. Pl. mert kibérelni egy lakást sokkal olcsóbb mint megvenni. Másrészt az ilyen bérleti szerződések is általában évente megújulóak. Vagyis jól tervezhető. Ha pl. egy adott elhelyezkedés már nem népszerű, akkor ki lehet belőle könnyedén lépni. Aki viszont saját tulajdonánál szembesül x év után, hogy már nem annyira népszerű, annak viszont el kell tudnia adni. És még a bérleti díj se tévesszen meg minket, mert egy ingatlanvásárláshoz képest az éves bérleti díj még mindig elenyésző tőke. Az ilyen magánszemély vagy cég persze minden áron meg akar győzni minket, hogy nekünk milyen jó ha ő bérlő ki a lakásunkat. Ha ilyen lakásunk van, érdemes elgondolkodni a rövid távú bérletben. Amúgy a lakásvásárlás nagy tőke igényű. Bár nincs kimutatás jelenleg, de a Budapesten turistáknak kínált lakások jelentős része, megkockáztatjuk a többsége nem saját tulajdon, hanem tovább adott albérlet. Ezért

adódik a válasz, hogy aki ilyenben gondolkodik, akár először ebből az irányból is megközelítheti a kérdést, nem kell azonnal vásárolni egy lakást erre a célra.

Látható és láthatatlan költségek

A tőkebefektetésről már esett szó. Mert tényleg nem mindegy, hogy x millió vagy csak x százezer forint szükséges ahhoz, hogy kipróbáljuk magunkat ebben. De azt tudni kell, hogy eddigi rálátásunk alapján itt is igaz a nagy számok törvénye és a méretgazdaságosság. Minél több lakásunk van, annál jobb jövedelmezőséget lehet elérni. Nem ritka, hogy a belvárosi újszerű



társasházakban külön recepciót működtetnek az ilyen cégek, amik a házban lévő tulajdonosoktól kibérelt lakásokat kínálják vendégeiknek. *Mert egyik legfontosabb költség, amivel szembesülhetünk, hogy a vendégeinket fogadni kell és át kell venni tőlük a lakást, foglalkozni kell velük. Ez megkíván egyfajta rugalmasságot. Ez pedig több mint elsősre gondolnánk, mert a vendégek a nap 24 órájában érkezhetnek és mehetnek el vagy lehetnek problémáik. Ami legalább lehet annyira szórakoztató mint bosszantó is, mert lehet a vendéggel nem 2x kell találkozni hanem többször is. Elhagyhatja a kulcsot, bajba kerülhet, nem tud bemenni a társasházba, stb.. Ez pedig nem is olyan egyszerűen mérhető költség, mert nem mindig kifejezhető pénzben, az az idő, amit erre kell szánni.* Ezt egyszerűen hívhatjuk láthatatlan költségnek, amit nem is fogunk nagyon kimutatni az elszámolásainkban, az adóbevallásban sem jelenik meg mint elszámolható költség. Ha mégis jól átgondoltuk, hogy hogyan tudjuk ezt jól megszervezni és kezelni, akkor jöhetnek a kézzel fogható költségek.



Ne feledkezzünk el az ingatlan fix költségeiről. Budapesten a közös költség egy jelentős tétel lehet. Ez társasházanként más és más. Tartalmazhat bizonyos extra szolgáltatásokat és van úgy, hogy semmit. Mindenképpen egy fontos költség, amihez hozzá adódnak a fogyasztás alapú egyéb rezsi díjak is. Nem szabad elfeledkezni az internetről és persze kábeltévéről sem. Ezt is érdemes előre kikalkulálni, hogy kb. mennyire érdemes számítani éves szinten.

Aztán jöhetnek a különböző berendezés költségek, amik lehetnek egyszerű háztartási cikkek, dekorációs elemek költségei, de mindenképpen jelentkeznek éves szinten akár vendégenként vagy alkalmanként. A takarítás, a karbantartásoknak is van költsége. A takarításra külön felhívnánk a figyelmet, hogy aki turistáknak akar lakást kiadni, annak

bizony nagyon nagy rendet kell tartania. Nem azért mert a turisták olyan tisztán tartanak, hanem azért, mert ha egy lakásról az a hír járja, hogy koszos, akkor az az egyik legrosszabb, ami történhet. A vízköoldás, a hidegzsíroldás, az állandó portalanítás, ablaktisztítás, drapériák mosása elég fárasztó és időigényes munka. Ha nem magunk végezzük, akkor a tisztítószereken felül a takarítás költsége is állandóan megjelenő tétel. A huzatok, a törölközők mosása is történhet vendégek után a lakásban. De ezzel azt kockáztatjuk, hogy nem tudunk egyik vendég után a másiknak kiadni a lakást. Ezzel akár 1-2 napot is veszíthetünk, de legalább mindent kényelmesen el tudunk intézni a lakásban, alaposan ki lehet takarítani, elő lehet készülni a következő vendégre. Mert sosem szabad elfelejteni, hogy kell időt hagyni két vendég között. A kérdés az, hogy mennyit, hogy sose legyen gond. Mert egyik vendég után alig van mit csinálni, a másik után pedig komoly munka szükséges és cserék/javítások is előfordulhatnak. Ha nem mi mosunk vagy szállítjuk a tiszta ágyneműt törölközőt, akkor azok megint mind költségek. És bármennyire bagatel tételnek tűnik, jelentős teher tud ez is lenni. Főleg, ha azt is figyelembe vesszük, hogy ezeket a dolgokat cserélni is kell. Egy foltos matracot el tudunk takarni lepedővel, de mi van ha az egyik vendég kiveri a balhét, hogy ő ilyen matracban nem alszik? A foltos szőnyeget is lehet cserélni kell, ahogy az ilyen kanapé sem túl nyerő. *Ha a lakás nem úgy néz ki mint a fotókon, akkor azzal hosszabb távon vendégeket veszíthetünk. Bizony, rengeteg olyan dologra figyelni kell, amire nem biztos, hogy elsőnek eszünkbe jut. Így a szolgáltatással kapcsolatos összes költséggel legyünk tisztában.*

A jó fotók fontosak, de sokkal fontosabb, hol hirdetjük a lakást. Minél célzottabb, vendég specifikusabb, annál nagyobb sikerre számíthatunk. Az elején felsorolt pár oldalon más és más a költség. A booking.com-on a hirdető 15% sikerdíjat köteles fizetni a vendég után. Más helyen ez pl. csak 3%, ott a vendégnek is kell fizetni 12%-ot az közvetítő oldalnak. Ha saját honlapot készítünk, üzemeltetünk, akkor annak is lesznek költségei. Ehhez jöhet még hozzá a megnövekedett nemzetközi telefonhívások díja, ami elkerülhetetlen,



mert a vendégek a saját mobiljukat fogják használni itt is. Ezeknek a látható költségeknek a listája folytatható lenne. De azt hisszük, hogy a költségek logikája innentől kezdve már könnyen felismerhető. *Azért fontos ezt hangsúlyozni, mert a rövid távú bérlést elsősorban a bevétel oldaláról szeretik nézni. Hamarabb látunk számokat a bevételekről, mint a kiadásokról. Ez pedig még véletlenül se vakítson el minket!*

Személyi jövedelem adó (16% SZJA), egészségügyi hozzájárulás (20% EHO) és idegenforgalmi adó(4% IFA)

[Egyéb szálláshely üzemeltetése](#) is adóköteles jövedelem. Még hozzá nem is akármilyen. Ezt is legtöbbször csak említészerűen olvashatjuk, hogy csak járjunk utána. Amellett, hogy az illetékes önkormányzat jegyzőénél kell kérelmezni az ehhez szükséges engedélyt. Nem lepődünk meg, ha itt is mint a hosszú távú bérbeadásnál, nagy a feketepiac, hiszen

önbevallás alapján történik. Persze lehet ezt a tevékenységet adómentesen is tervezni, csak ahhoz ez az írás semmilyen formában nem járul hozzá. Ha egy ingatlanhasznosítási forma jövedelmezőségét vizsgáljuk, az adózástól nem tudunk eltekinteni.

[NAV állásfoglalás](#) szerint olvasható a 16% SZJA kötelezettség. Itt külön kimelnénk, hogy a hosszú távú bérbeadáshoz hasonlóan tételes költségelszámolásnál a tevékenységet terhelő minden költsége adóalap csökkentő. Emellett, ha az ingatlan saját tulajdon, akkor értékcsökkenést is el lehet rá számolni. Ez is csökkenti az adóalapot. Olvasható, hogy választható egy fix átalányadós megoldás is, ami szobánként 32e Ft/év. Viszont hiába a SZJA, ha ott van még a 20%-os EHO, amit szintén ki kell fizetni az adóalap alapján. Ha a fix átalányadós megoldást választottuk, akkor annak a mértéke 6.400 Ft/év szobánként. Ami mellé még Budapesten kerületenként változó, de a belvárosi kerületekre jellemző 4% IFA-t kell fizetni. Ha mindezt összeadjuk, akkor bizony súlyos adóteher van a rövid távú bérlésen. Egy [2012-es NAV összefoglaló](#) jól bemutatja az ezzel a szolgáltatással kapcsolatos adózást. A szuperbruttósítás már megszűnt, de maga az adózás jelentősen nem változott, ami a magánszemélyeket érinti.



Nem csodálkoznánk, ha ezek elolvasása után menne el mindenkinek a kedve az egésztől. Az adózásról most külön értelmezést nem készítünk, de mindenkinek azt tanácsoljuk, hogy ha komolyabban gondolkodik ilyen szolgáltatásban bátran vegye fel a kapcsolatot a NAV-val telefonon és mindent szépen elmagyaráznak részletesen, ha valami nem lenne világos. A hosszú távú bérléshez

hasonlóan itt is működik az adóelőg megfizetése, majd a májusi SZJA bevallásban kerül a tényleges adókötelezettség kiszámítása. Az adóelőlegeket úgy érdemes kiszámolni, hogy több legyen mint az adókötelezettség. A többletet adószámlán lehet hagyni vagy a NAV visszautalja nekünk. A pozitív különbség lényege, hogy ne legyen adótartozásunk, mert a NAV késedelmi kamatot számíthat, ha a befizetett adó kevesebb mint a tényleges kötelezettség.

Rövid összefoglalás:

- *Adózás 1: a fix átalányadós (32e Ft/év/szoba SZJA + 6.400 Ft/év/szoba EHO) megoldás annak javasolt, akinek magas a bevétele de kevés a költsége*
- *Adózás 2: a tételes költségelszámolás, amikor minden költséget szembeállíthatunk minden bevétellel, akkor érdemes választani, ha költségek relatíve magasak (adóalap 16% SZJA + 20% EHO)*
- *Adózás 3: létezik még a 10%-os fix költségelszámolás, amit számlák nélkül tehetünk meg, amikor is a bevételek 90%-a az adóalap (ez viszont szinte teljesen értelmetlen, mert a költségek mindig magasabbak mint 10%)*

Kihasznátság

Szezonális szolgáltatásról van szó. Ez nem azt jelenti, hogy pl. ősszel és télen nem lehet bevételt generálni, hanem a kihasználtság várhatóan alacsonyabb lesz ezen időszakban. De lakás napi díja is alacsonyabb ilyenkor, mert a legtöbb ilyen szolgáltatást nyújtó a holt időszakban is szeretne bevételt, ezért kemény árversenyre kell számolnunk. Hogy mégis milyen kihasználtsággal érdemes számolni? Ez bizony lakás függő lesz. De valószínűleg nem áll messze a valóságtól, hogy 200 napnál többel nem nagyon érdemes számolni. Aztán biztosan lehet ennél jobb és rosszabb példát is találni, de itt is igaz, hogy legyünk inkább pesszimisták, mert akkor inkább csak kellemes meglepetések érhetnek. Ha túl optimisták vagyunk, ha túlértékeljük a lakásban lévő lehetőséget, akkor hamar hoppon maradhatunk. A piac, hogy telített vagy sem nem lehet megítélni. Ez a szolgáltatás ugyanis akkor életképes, ha minél szállodaszerűbb, pl. reptéri transzfert, reggelit tudunk kínálni a közeli



étteremben. Magyarul minél jobban ki tudjuk szolgálni a vendégeink igényeit és minél jobban kontrolálni a költségeket, annál sikeresebbek lehetünk hosszú távon. Ha egy házon belül több lakást tudunk üzemeltetni, vagy legalább egy kerületen belül több lakást kínálunk, akkor ezzel jobban tudjuk optimalizálni a bevételeket és a költségeket. Hosszabb távon valószínűleg a kimondottan erre specializálódott magánszemélyek és cégek fognak csak talpon maradni. Most egyelőre a felfutás időszakában vagyunk, amikor sokan megpróbálják ezt a jó bevételek reményében. A piac tisztulására még várni kell. Ha valaki komolyan gondolja, akkor viszont már érdemes az elejétől fogva komolyan venni. Nem érdemes csak úgy fejest ugrani a dologba, mert a jelenlegi jövedelmezőség igen költségérzékeny. A magukat profiknak nevezők is már tudják, hogy minden a költséghatékonyságról szól, mert sajnos a rövid távú bérbeadást is sújtja az alacsony bérleti díj. *Budapestről általános vélekedés, hogy szállások terén nagyon olcsó város. Arról már kevésbé esik szó, hogy a szállások minősége is összefüggésben van ezzel. De az szembeötlő, hogy sok olyan lakást hirdetnek rövid távra, amit hosszú távra már ki sem lehetne adni,*



legalábbis piaci alapon csak nagyon alacsony áron. Maximalizálni úgy tudjuk a bevételeket, ha a kínált lakásunk valamiben különleges. A funkcionális IKEA lakások világában pl. a teljesen más de persze modern és hangulatos berendezés üdítőleg hathat, ahogy a jól megtervezett és kivitelezett praktikus fürdőszoba és konyha is, a minőségi kiegészítőkről nem is beszélve. Minél magasabb életminőséget tudunk kínálni, annál jobban tudunk versenyezni és kihasználni a lakásunkban rejlő lehetőségeket. Azt is figyelembe kell ilyenkor venni, hogy nem csak más lakásokat kínálók konkurenciával versenyzünk, hanem hostelekkel és természetesen a hotelekkel is.