

Így gazdagodj meg a lakásvásárlásból!

2016. június 2. 05:55 portfolio.hu

A rövid távú lakáskiadás jelentős növekedésen van túl az elmúlt egy-két évben, befektetők tömegei választották a hosszú távú bérbeadás helyett. Ugyanakkor a jövőben többen ismét visszatérhetnek ez utóbbi piacra, mivel a fokozódó versenyben nehezebbé vált boldogulni a lakásszállodák tulajdonosainak. A következő időszakban egyfajta minőségi csere várható a rövid távra kiadott lakások körében, és megnövekedhet a vállalkozásszerűen vagy üzemeltető segítségével kiadott ingatlanok száma. Bár az elérhető hozamok jelentősen csökkentek az emelkedő lakásárak miatt az elmúlt egy évben, még most is kecsesegetőnek számítanak az alacsony kamatkörnyezet miatt. Az elérhető nyereségben ugyanakkor jelentős különbségek lehetnek területileg és lakástípus szerint is, a drágább, már korábban is jelentős dráguláson túl esett környékeken alacsonyabb hozamokat, míg a továbbiakban is dráguló, kicsit olcsóbb helyszíneken magasabb hozamokat remélhetnek a befektetők.

Budapesten is hódít az Airbnb, mely 2010 óta van jelen a fővárosban. Míg 2013-ban még csak kevesen kacérkodtak a rövid távú szálláshely kiadással, addig tavaly igazán robbant a lakásszállodák száma. 2016-ban több mint 7000 vendégfőhelyek kínáltak a rendszeren keresztül. Az AIRDNA adatai szerint 2016 áprilisában a fenti szálláshelyek közül 4574 volt aktív. Arról megoszlanak a vélemények, hogy a szálláshelyek száma elérte-e már a maximumát, amelynél többet nem képes felszívni a piac. **Az biztos, hogy már most is vannak olyanok, akik inkább visszatértek a hosszú távú lakáskiadáshoz a rövid táv helyett**, mivel mégsem sikerült szert tenniük a korábban remélt magas hozamokra vagy túl sok munkát igényelt a lakásszálloda üzemeltetése, ez ugyanis inkább másodállásként fogható fel, nem pusztán egyszerű befektetés.

A lakásszállodák számának növekedésével párhuzamosan jelentősen nőtt a verseny a szolgáltatók között, ami az elkérhető díjakat is csökkentette, vagy legalábbis emelni biztosan nem lehetett, miközben a lakások egyre drágábbá váltak. Ráadásul a nagy kínálat több követelményt is támasztott a lakásszállodákkal szemben, már nem elég a nagymama régi bútorával berendezni a kiadandó lakást, hiszen a versenytársak gyönyörűen felújított ingatlanokat kínálnak. Így egyre nehezebb jó kihasználtságot felmutatni, ráadásul a belváros "tele van" jobbnál jobb szállásokkal.

Pozitívan hat ugyanakkor a lakásszállodák teljesítményére, hogy a turizmus felívelő

szakaszban van a fővárosban. Évről évre növekszik a Budapestre látogatók száma, akik közül sokan keresik az olcsóbb szálláshelyeket, az Airbnb-s lakások a 3 csillagos vagy annál valamivel gyengébb szállodákkal versenyeznek. Mivel a jövőben a turizmus további bővülése várható, ez a szálláshely-szolgáltatókat is kedvezően érintheti. Ugyanakkor esetükben egyfajta minőségi átrendeződésre számíthatunk, elsősorban a jobb minőségű szállások kerülhetnek előtérbe, és növekedhet a vállalkozásszerűen bérbeadott ingatlanok száma, vagy a tulajdonosok nagyobb arányban vehetik igénybe üzemeltetők segítségét a kiadáshoz.

Melyik éri meg jobban a rövid távú kiadás vagy a hosszú távú?

A hosszú távú vagy a rövid távú lakáskiadásból származó hozamok összehasonlításához egy 68 négyzetméteres, földszinti, jelenleg is hirdetett ingatlan adatait használtuk fel, melyet 48 millió forintért kínálnak Budapest V. kerületében. Az ingatlanban két lakrészt alakítottak ki, az egyik egyszobás, a másik pedig kétszobás, a két lakrész külön nyílik. A hirdetés szerint az ingatlan 80-90 százalékos kihasználtság mellett fut, havonta, az Airbnb rendszer adatai szerint a lakást 18 690 forintért +takarítási és szolgáltatási díjért adják ki egy éjszakára.

A 70 százalékos feletti kihasználtságot nem lehetetlen elérni a Belvárosban, a kimagaslóan jó elhelyezkedésű lakások télen is jó eredményeket produkálhatnak. A modellünkben szereplő ingatlanhoz hasonló otthonok bérleti díjait figyelembe véve, illetve azt, hogy a lakás két lakrészből áll hosszú távú kiadással havonta körülbelül 300 ezer forintért lenne kiadható az ingatlan.

A rövid és hosszú távú lakáskiadás hozamai

	Airbnb	Hosszú távú kiadással
Lakására	45 600 000	45 600 000
Illeték+ügyvédi díj	2 280 000	2 280 000
Vásárlás költsége	47 880 000	47 880 000
Bevétel	5 457 480	3 000 000
Költségek összesen	2 500 087	912 000
Jövedelem adózás előtt	2 957 393	2 088 000
Jövedelemadó	96 000	605 520
Jövedelem	2 861 393	1 482 480
Hozam	6,0%	3,1%
Lakásfelértékelődés	1%	1%
Teljes hozam	7,0%	4,1%

Forrás: Portfolio számítás

A fenti táblázatból látható, hogy a két hasznosítási mód esetében a vásárlás költségén kívül jelentős különbségek vannak a bevételek és költségek között. A bevételek lényegesen magasabbak rövid távú lakáskiadás esetén, ugyanakkor sokkal nagyobb költségszinttel is számolni kell, mely az idegenforgalmi adónak, az önkormányzat által kivetett adónak, és a közvetítői jutaléknak köszönhető. Ezen felül pedig a rezsiköltség is a tulajdonost terheli. Esetünkben takarítási és egyéb szolgáltatási költséggel nem kellett számolni, mivel azt külön számítja fel a tulajdonos. A hosszú távú kiadásnál ezzel szemben elsősorban csak az amortizáció terheit kell a tulajdonosnak viselnie.

A jövedelemadózás előtt így már sokkal kisebb a különbség a két kiadási konstrukció között. A jövedelemadó azonban lényegesen kevesebb lehet, ha valaki csak egy lakást ad ki rövid távra, mint a hosszú távú kiadásnál. Utóbbinál ugyanis a személyi jövedelemadó-fizetési kötelezettség mellett ehőt is fizetnie kell a tulajdonosnak, mivel jövedelme átlépi az 1 millió forintot. Az eltérő adózási szabályok miatt az adózás utáni jövedelmekben ismét jelentőssé válik a különbség a két kiadási mód között, a rövid távra szóló bérbeadással kétszeres jövedelem érhető el a fenti példánkban. Hozzá kell azonban tenni, hogy ha valaki nem csak egy lakást ad ki, akkor szálláshely-szolgáltatás esetén is jövedelemadó+ehófizetési kötelezettsége keletkezik, így az adózás utáni jövedelme is jelentősen csökken.

A bemutatott lakás esetében a rövid távú lakáskiadással 6 százalékos hozamot lehet elérni, mely azonban tartalmazza a tulajdonos munkadíját is (vendégek fogadása, adminisztráció, szervezés stb.). **Hosszú távú kiadással 3,1 százalékos hozam érhető el. Mind a kettő esetében számolhatnak azonban a tulajdonosok a lakásfelértékelődéséből származó hozammal, így a teljes hozam 7 és 4,1 százalékos lehet a két kiadási mód esetében.** De

természetesen, ha az ingatlanok nagyobb mértékben drágulnak, ennél magasabb hozamokra is szert tehetnek a tulajdonosok. Különösen igaz lehet ez a belvárosi új építésű lakásokra, amelyeknél a későbbi kínálathiány miatt magasabb áremelkedésre kerülhet sor. A fenti hozamok ugyanakkor a jelenlegi alacsony kamatkörnyezetben is jónak tűnhetnek, figyelembe véve azt is, hogy az ingatlan nem teljesen kockázatmentes befektetés.

A modell paraméterei:

- A lakására a hirdetés szerint 48 millió forint. (a kalkulációban 5 százalékos alkuval számoltunk).
- Az illeték és az ügyvédi díj 4+1 százalékos.
- Rövid távon éjszakánként 18 690 ezer forintért adják bérbe az ingatlan.
- A lakásszálloda 80 százalékos kihasználtság mellett működik.
- Hosszú távra havi 300 ezer forintért tudjuk kiadni a lakásrészeket, átlagosan egy évben 10 hónapig van kiadva az ingatlan.
- A szálláshely-szolgáltatás során a közvetítői jutalék 10 százalékos, az önkormányzat által kivetett adó 1500 forint/nm, az idegenforgalmi adó a bevétel 4 százaléka.
- Az amortizáció mind a két esetben 2 százalék (bútor+ingatlan amortizáció együtt).
- A rezszi a szálláshely-szolgáltatás esetében átlagosan 60 ezer forint/hó. (közös költség, víz, gáz, villany, szemétszállítás, internet és tv-szolgáltatás)
- A rövid távú lakáskiadás csak egy ingatlannal történik, így a jövedelemadó szobánként 32 ezer forint.
- A jövedelemadó a hosszú távú bérbeadás esetén a jövedelem 15 százaléka, az ehófizetési kötelezettség 14 százalékos.
- Az V. kerületi lakás esetében éves szinten 1 százalékos árnövekedéssel számoltunk.

A fenti hozamok tükrében nem csoda, hogy még mindig sokan érdeklődnek befektetői szempontokat mérlegelve az ingatlanpiac iránt. Ezt a befektetői érdeklődési hullámot igyekszik meglovagolni több fejlesztő is, és belvárosi fejlesztésének célcsoportjába, a pénzüknék az ingatlanpiacon helyet keresők csoportját tette, sőt egyéb szolgáltatásokkal is igyekszik segíteni őket. A Biggeorge Property City Collection portfoliójába tartozó [Elisabeth Residence](#) elnevezésű projektjénél például bérbeadási management szolgáltatást is kínál, a tulajdonosok két konstrukció közül választhatnak. A Fix bér szolgáltatás típus esetében az üzemeltető fix bérleti díjért bérbe veszi a tulajdonostól az adott ingatlant, garantáltan 4,3-7 százalékos hozamot biztosítva, a bevétel megosztásos konstrukciónál pedig az

üzemeltető a nagyobb kockázatvállalásért cserébe átengedi a profit egy részét a tulajdonosnak, így magasabb, akár 12 százalékos hozam is elérhető.

A cikk megjelenését a Biggeorge Property Zrt. támogatta.