

Cím: Vigyázz, veszélyes túl olcsón új lakást venni

Megjelenés: Portfolio

Dátum: 2017.04.27.

http://www.portfolio.hu/ingatlan/lakas/vigyazz_veszelyes_tul_olcson_uj_lakast_venni.248209.html

Az új lakások árazását számos tényező befolyásolja, nem csak az adott projekt lokációja, de a lakás egyedi adottságai is komoly tényezőt jelentenek. Még a már hosszú ideje a piacon lévő szereplők sincsenek könnyű helyzetben az árak megállapításakor a folyamatosan emelkedő kivitelezési költségek következtében, folyamatosan monitorozniuk kell a várható profit alakulását illetve az értékesítések ütemét. A lakásépítési hullámot több új szereplő is igyekszik kihasználni, akik nem rendelkeznek megfelelő tapasztalattal az árazásban, inkább csak másolják a nagyobb beruházók árait, ami azért veszélyeket rejt magában a projekt megvalósulásáról, és így a vásárlók számára is.

Az elmúlt időszakban felpörögtek a lakásépítések, több korábban is a piacon jelenlévő fejlesztő mellett egyre újabbak jelennek meg. A növekedésben nagy szerepet játszott az áfakulcs tavaly év eleji lecsökkentése. Ezt megelőzően ugyanis az új lakások nettó árai sok területen nem tették lehetővé a beruházások elindítását. Az áfa csökkentése elsősorban tehát a vevők számára nem az árak csökkenésében nyilvánult meg, mint inkább a növekvő kínálatban öltött testet. Ráadásul az árak inkább felfelé szaladtak, a KSH szerint az újépítésű lakások árai 2016-ban közel 9 százalékkal mentek feljebb.

Vagyis a nagy érdeklődés miatt az áfacsökkentés ellenére, a fejlesztők emelni tudták az árakat, ez azonban nem jelenti azt feltétlenül, hogy a kedvezmény a fejlesztők zsebében landolt teljesen, ugyanis az építőanyagok árai és a kivitelezési költségek is hirtelen megugrottak, előbbi esetében különösen az idén szembesülnek 20-50 vagy akár még ennél nagyobb arányú drágulással egyes anyagok esetében a beruházók. A munkaerőköltségek pedig bár eddig is emelkedtek a rohamtempóban készülő épületekhez annyira nehéz lehet a megfelelő szakemberek megtalálása, hogy csak jelentős béremelés mellett válik lehetségessé, ami tovább löki feljebb a kivitelezési árakat.

Mi dönti el mennyi lesz egy új lakás ára?

Az árazás egy iterációs folyamat, amely egy fejlesztési telek megvásárlásától egészen az utolsó ingatlan egység eladásáig tart -mondta el Ádány Tamás, az OTP Ingatlan Zrt. vezérigazgatója. Egy telek esetleges vásárlása előtt készül először egy előzetes projekt kalkuláció, melyhez, illetve ennek részeként az értékesítésért felelős szakterület adja meg az árakat saját tapasztalataik és egyedi piacfelmérés alapján.

Az árképzést sok minden befolyásolja, az aktuális tulajdonosi tőke- vagy eszköz arányos térülés (ROE/ROA) elvárás, az építési költségek alakulása, hogy hol tart éppen arányosan az értékesítés a kivitelezéshez, illetve az előzetesen felvázolt értékesítési tervekhez képest, a beérkező érdeklődések/ajánlatok száma, a piaci folyamatok és várakozások alakulása általánosan is, és az adott fejlesztés közelében stb.

A legnagyobb súlyt a térülési-, illetve profit várakozások alakulása jelenti, mivel ha nem megfelelőek a térülési számok a modellezettek alapján, akkor el sem érdemes indítani a fejlesztéseket. Ez nagyon jellemző volt egyébként 2008 és 2015 között, amikor jelentősen visszaesett a kereslet, és a 27%-os áfa az ország 98%-án ellehetetlenítette az értékesítési célú lakóingatlan-fejlesztést. Egyszerűen nem lehetett profitot realizálni a potenciális fejlesztések legnagyobb többségénél, tehát az áfa módosításból adódó különbözetet nem "benyelik" a fejlesztők a szakember szerint, hanem így már megéri építeni. A "benyelés" maximum csak arra a nagyon kevés kiemelt lokációra (Budapest belváros, budai hegyek, Balaton közvetlen parti

SAJTÓDOKUMENTÁCIÓ

részei) lehet érvényes, ahol korábban is voltak fejlesztések. De ezek esetében sem feltétlenül igaz az, hogy a fejlesztők lenyelik a kedvezmény, mert az egy általános piaci jelenség, hogy ha nő a kereslet egy termék iránt, akkor több készül belőle és/vagy nő az ára.

Kricsfalussy Tamás, a Metrodom értékesítési és ügyfélkapcsolati területért felelős ügyvezető igazgatója elmondta, hogy lakásaik árazását elsősorban a piac hasonló méretű és lokációjú projektjeinek kínálati áraikhoz igazítják, illetve kiemelten veszik figyelembe a saját, hasonló lokációjú projektjeik tényleges eladási árait. Ezen belül az árképzést befolyásolja a lokáció, a lakás elhelyezkedése az épületen belül, (emelet, tájolás, kilátás), a lakás területe, a területhez képesti szobaszáma, az egyéb alaprajzi funkciók, mint hogy a konyhának van-e ablaka, kialakításra kerül-e háztartási helyiség, több fürdőszoba/vagy külön wc. De szintén befolyásolja az árat az épület esetleges extrái és szolgáltatásai (panoráma, nagy méretű kert, fitnessterem stb). De figyelembe veszik természetesen a tervezett értékesítési sebességet is.

A Biggeorge Property Zrt. értékesítési igazgatója, Demetrovits Petra kiemelte, hogy a projektek előkészítése során már a tervezésnél nagy gondot fordítanak a megfelelő lakásmix összeállítására, mely kielégíti az adott területen jelentkező vevői igényeket, így az árazás alkalmával a keresési igényekhez mért legoptimálisabb árkatóriák kialakítására és kínálatára törekszenek. A lakások árai egyedileg kerülnek meghatározásra a legjellemzőbb vevői szempontok figyelembevételével. A figyelembe vett tényezők között szerepel a lakás adott projekten belüli elhelyezkedés, azon belül az épületen belüli elhelyezkedés (pl. utcai, kertre néző), szempont a tájolás, hogy az ingatlan melyik emeleten helyezkedik el, ill. van-e panoráma a lakásból. A méreteltérés akár 10-20%-kal is módosíthatja a m² árat, mivel a kisebb lakások fajlagos ára általában magasabb

Mennyire nehéz ma árazni?

Az előbbieken bemutatott emelkedő költségek miatt, illetve hogy a fejlesztőkre értékesítési nyomás is nehezedik, lévén 2019 végéig az össze lakásukat el kell adniuk még a kedvezményes áfavidőszakban, sok a bizonytalanság, amit a lakások áraiban is érvényesíteni kell. Például a fent már vázolt áremelkedést sem tudta senki pontosan előre megmondani, legalábbis ezt a hihetetlen mértéket biztosan nem. Így pedig még nagyobb felelősség hárul azokra, akik a lakások jövőbeli áraitól döntenek, akik közül sokan érezhetik nagyon nehéz helyzetben magukat.

Ádány Tamás szerint az árazás nem kellene, hogy gondot jelentsen egyetlen professzionális fejlesztőnek sem, de persze mindig vannak sajnos ún. - nem professzionális - követők a piacon, akik szinte csak a piachoz és a médiában látottakhoz, hallottakhoz árazzák magukat, miközben nincsenek megalapozott saját kalkulációik, vagy értékesítési terveik. Ezek a társaságok kockázatot jelentenek mindenki (vevők, finanszírozók, professzionális fejlesztők) számára, de persze szerencsével rövid távon akár még sikeresek is lehetnek.

Hasonló véleményen volt Kricsfalussy Tamás, a Metrodom értékesítési és ügyfélkapcsolati területért felelős ügyvezető igazgatója is, aki szerint a legtöbb és legpontosabb információt a saját, korábbi értékesítési tapasztalat nyújtja, ezért azok a fejlesztők, akik újak a piacon nehezebb helyzetben vannak. Ugyan látják más fejlesztők kínálati árait, de nem tudják, hogy azok mennyire reálisak és nehezen tudják megítélni például az alaprajzi vagy az eltérő fizetési ütemezés miatti ár eltéréseket is.

Demetrovits Petra is egyetértett azzal, hogy a tapasztalt fejlesztőknek könnyebb dolguk van az új lakások árazását illetően, az újonnan piacra lépők nagy valószínűséggel a területi egyedi szempontok alapján tudják beépíteni az első időszakok tapasztalatait a beruházásaik további ütemeiben. Véleménye szerint ideális árazásról akkor beszélhetünk, ha a kereslet találkozik a kínálattal.
