



Október, 2018

AZ INGATLANBEFEKTETŐK 8 FŐ KÉRDÉSE

Írta: Dr. Tóth András





Az ingatlanbefektetők 8 fő kérdése

Az ingatlanbefektetés Magyarországon mindig is a legstabilabb, legmegbízhatóbb befektetéstípus volt.

Hagyományosan három dolgot szoktak megnevezni, amiből vagyont lehet felépíteni: az ingatlanokat, az értékpapírokat és a saját vállalkozást. Ebből a háromból az utolsó kettővel sok probléma van. Ezért, akik ma Magyarországon havi nettó egymillió forint felett keresnek, pusztán a befektetéseikből, elsöprő részben ingatlanokat halmoztak fel és ezeket adják bérbe.

Ezért a legjobb dolog, amit mindenki tehet, az hogy megtanulja az ingatlanbefektetést. Esetleg megtaníttatja a gyerekeinek, hiszen ha ők gazdagok lesznek, akkor színvonalas idősek otthonát választhatnak majd nekünk is...



1. Mi ma az ingatlanbefektetés?

Ma Magyarországon rengeteg mindent értenek ingatlanbefektetés alatt. Alapvetően három dolgot szoktak ide sorolni:

1. Megvesszük az ingatlant és haszonnal továbbadjuk.
2. Házat, társasházat építünk, és ezt eladjuk.
3. Megveszünk egy ingatlant, megtartjuk és azt magunk adjuk bérbe.

Kezdjük az elsővel

Ma szinte össznépi hobbi az ingatlanok vásárlása, felújítása és továbbadása. Az oktatáson résztvevők körében ez az egyik legnépszerűbb forma.

Alaposan megnézve, ez a fajta befektetés is három féle lehet:

- Megvesszük, és úgy ahogy van továbbadjuk
- Megvesszük és egy egészen minimális kozmetikát végzünk az ingatlanon, és úgy adjuk el
- Megvesszük és teljeskörűen felújítjuk, majd úgy adjuk tovább.

Mindháromnak megvannak a trükkjei, bár a sokak kitűzte 20% hasznot inkább csak a harmadik megoldással lehet iparszerűen elérni.



A befektetésnek ez a formája rengeteg buktatót rejt magában. Csak néhány a felmerülő megoldandó problémák közül:

- **A megfelelő ingatlan kiválasztása**
- **Finanszírozás (ma ez a forma akár saját tőke nélkül is működtethető)**
- **Az előzetes felmérése, problémás pontok megtalálása**
- **A felújítás megtervezése, majd minimális pénzből és időből a lebonyolítása**
- **Az ingatlan hatékony eladása**

A második fajta ingatlan befektetés a ház, társasház építése eladásra.

Ez inkább már a nagyfiúk játszótere. Itt a fenti problémák fokozottan jelennek meg. Itt már komoly saját tőkére is mindenképpen szükség van.

Csak néhány a fő problémákból, amelyeket itt meg kell oldani:

- **Megfelelő telek megtalálása**
- **Olyan lakások megtervezése, amire nagy kereslet van, de tartsunk be közben minden előírást**
- **Finanszírozó találása**
- **Megfelelő kivitelező, aki a minőséget, határidőt és költségvetést is tartani tudja**
- **Hatékony értékesítés**

Kezdőként, ha csak nincs valami nagyon nyomós okunk, ne itt kezdjük.



Az ingatlanbefektetések harmadik fajtája, amikor megveszünk egy ingatlant, megtartjuk és azt magunk adjuk bérbe.

Ez gyökeresen különbözik az első kettőtől. Ugyanis, míg azok igazából egy pénzt termelő vállalkozásként működnek, ahol rengeteget kell dolgoznunk, ez viszont egy majdnem munka nélkül minden hónapban jövedelmet termelő vagyon. Ráadásul ezt örökíteni is lehet.

Problémák persze itt is vannak, csak néhány mutatóba:

- **Milyen olyan ingatlant vegyünk, ami hosszú távon jól kiadható**
- **Hogyan újítsuk fel, alakítsuk át, hogy a legjobban kiadható legyen**
- **Hogyan szerezzünk megbízható bérlőket**
- **Hogyan szerződünk biztonságosan a bérlőkkel**
- **Hogyan váltsunk bérlőket**

Külön izgalmas kaland, ha olyan ingatlant veszünk meg, amit rövid távra turistáknak adunk bérbe. Itt még extra kihívás az üzemeltetés, karbantartás és a folyamatos reklámozás.



2. Meddig emelkednek még az ingatlanok árai?

Mindenki érzi, hogy az ingatlanok ára emelkedik az elmúlt években. Ezért az első kérdés, ami szinte mindenki megkérdez: meddig emelkednek még az ingatlanárak?

Erre nincs biztos válasz, hiszen ehhez a jövőbe kellene látni, és akkor tudnám a jövő heti lottószámokat is... De a helyzet azért ez esetben nem ennyire reménytelen.

Érdeemes megnézni a rendszerváltás óta eltelt időt, hogy hogyan alakultak az ingatlanárak. Az 1989 óta eltelt idő négy szakaszra bontható.

1989-1998

Ebben a korszakban reálértékben nagyot estek az ingatlanárak. Ennek fő oka, hogy a rendszerváltás után kb. 600.000 darab állami tulajdonú, úgynevezett tanácsi lakást dobtak piacra rendkívül nyomott áron (jellemzően a piaci ár 20%-án). Ez nagyon lenyomta a piaci árakat. Jellemzően reálértékben felére csökkentek a lakások árai ebben az időszakban. Ráadásul ez nem is volt érezhető, mert nagyon magas volt az infláció.

1998-2007

Amint elfogytak a tanácsi lakások, ismét megugrottak az ingatlanárak. Az 1998-2000 korszakot nevezik ingatlan-árrobbanásnak. Ez után is emelkedtek az árak, az uniós egyesülés táplálta remények és a számtalan olcsó devizakölcsönnek köszönhetően.



2007-2015

Összeomlottak a devizakölcsönök, kitört a gazdasági válság. Ennek hatására ismét nagyon durván (reálértékben közel felére) estek az ingatlan árak.

2015-

Ismét elindultak felfelé az ingatlanárak.

Mi látható a fenti szakaszokból? Mindegyik jellemzően kb. 9 év hosszan tartott. Tehát ha ebből indulunk ki, akkor még ez az emelkedő ciklus kb. 6 évig kitart.

Az ingatlanárak emelkedését vagy csökkenését sok paraméter jósolja. Ezek közül néhány:

- **Az adott helyen az egy főre eső GDP**
- **Az átlag fizetések nagysága**
- **Az emberek munkahelyi biztonsága**
- **Elérhető jó feltételű lakáscélú kölcsönök**

A fenti szakaszokon ezek a paraméterek mind jelezték az áremelkedést, illetve esést. Ha tehát ezek a paraméterek hirtelen elromlanak, akkor tudhatjuk, hogy vége az emelkedési ciklusnak.



3. Mennyi pénzt lehet keresni az ingatlan befektetésekkel?

Az első kérdés kapcsán láttuk, hogy nagyon sokfajta ingatlanbefektetés van.

Az alábbiakban elmondom, hogy a gyakorlott, de átlagos befektetők milyen hozamokat érnek el (saját bevallásuk szerint).

A megvesszük – felújítjuk – eladjuk ciklus jellemző számai: átlagosan bruttó (adózás előtti) **20% hozam** és teljes felújításnál 5-6 hónap átfutási idő a megvételtől az eladásig.

Társasház-építésnél az elvárás a 2 éves átfutási idő az építési tervtől az átadásig. A finanszírozás miatt a hozamok rendkívül szórnak, de a saját berakott pénzünkre általában **50%-100%-os hozamot** szoktak számolni.

A bérbeadásnál a bruttó hozam működik jól mérőszámként. Ez az éves bérleti díj osztva az ingatlan vételárával. Ez ma **Budapesten átlagos befektetőknél 7% körül van.** Egyes vidéki városokban, ipari ingatlanoknál vagy értéknövelt befektetéseknél 10% körüli. Itt nem számoltuk az amortizációt, az áremelkedést, az adókat és a bérlőcsere miatti kieséseket.

Rövidtávú turisztikai bérbeadásnál, ha üzemeltetővel dolgozunk (aki sztenderd módon a bevétel 30%-ért szokott dolgozni), akkor kb. a fenti számok maradnak itt is.

Természetesen ezeken a számokon sokat lehet javítani, de ehhez már szaktudás kell.



4. Hol lehet a legtöbb pénzt keresni?

A fenti számok magukért beszélnek. Azonban a rafinált befektetők jóval jobb értékeket érnek el ezeknél.

Az első dolog, amivel sokat lehet keresni, ha **pontosan követjük mi a piac igénye**. Tavaly például volt olyan társasház-projekt, ahol az építési költség háromszorosa felett (!) adták el a lakásokat, pusztán csak azért, mert úgy alakították ki a lakásokat, hogy azt a vevők egy nagy csoportja egyszerűen imádta!

A második dolog, hogy **ár alatt vásárolunk**. Erre egyik megoldás, ha például árverésen veszünk ingatlant (bár ennek komoly kockázatai lehetnek).

De még jobb, ha úgy veszünk ingatlant, hogy meglátunk benne olyan lehetőségeket, amit az amatőrök nem látnak.

A harmadik dolog, hogy **egy felújítandó ingatlanból rengeteg dolgot ki lehet hozni**. Ha ismerjük a piaci igényeket akkor számtalan olyan átalakítást végezhetünk, amivel az ingatlan sokkal többet ér, mint ha az eredeti szobabeosztást, kialakítást megtartjuk. Ennek számtalan trükkje van, hogy például egyet említsek a sok közül, ha a nagyon nehezen kezelhető egybenyíló szobákkal rendelkező lakást átalakítjuk külön nyílóvá. Ez önmagában a lakás értékének a 20% körüli emelését jelenti.

Negyedik ilyen, hogy a lakást jól **bérbeadhatóvá** alakítjuk. A Duna House legutóbbi felmérése szerint az emberek ma 47%-ban befektetési céllal keresnek lakást. Ha úgy át tudunk alakítani egy lakást, hogy sokkal magasabb bérleti díjat lehet elérni, akkor a lakást a befektetőknek sokkal magasabb áron tudjuk értékesíteni! Ilyen, befektetők által nagyon magas hozamot biztosító ingatlanok például: az idegenforgalmi célra jól kiadható lakás, a munkásszálló-lakás, vagy az egyetemista ház. Ezek az átalakítások nem olcsók, de az eladási ár 30-50%-al lehet magasabb mint egy egyszerű felújítás esetén.



5. Mi az ingatlanbefektetés legfontosabb szabálya?

Minden ingatlanbefektető legfontosabb szabálya így hangzik:

Mindig a vásárlásnál dől el, hogy veszítünk pénzt, vagy nyerünk!

Ezt a szabályt az amatőrök számtalan módon szegik meg (és veszítenek aztán pénzt):

- Szerелеmből választanak befektetni ingatlant – mert nekik tetszik
- Nem vizsgálják, hogy kik is fogják majd a végén megvenni
- Nem néznek nagyon alaposan utána műszakilag és jogilag
- Nem számolják előre végig az egész befektetést
- Nem alkalmaznak olyan átalakítást, amivel jelentősen nőhet az ingatlan értéke
- Nem gyorsan és hatékonyan újítanak fel
- Nem hatékonyan hirdetik az ingatlant



6. Mik az ingatlanbefektetők legnagyobb problémái?

Megint csak a teljesség igénye nélkül felsorolom, hogy a leggyakrabban mi mindenre kíváncsiak a gyakorló ingatlanbefektetők:

- Mibe érdemes egyáltalán belevágni?
- Hogyan vegyünk a legjobban ingatlant (mert az ingatlanbefektetésnél mindig a vásárlásnál keresünk)?
- Hogyan kell értéknövelő átalakításokat végrehajtani?
- Hogyan vegyünk végrehajtási ingatlanokat
- Hogyan kell havi egymilliót hozó ingatlanportfóliót felépíteni?
- Hogyan kell az ingatlant vásárlás előtt átnézni?
- Hogyan kalkuláljunk, mielőtt belevágunk egy projektbe?
- Milyen módon lehet hitelből finanszírozni az ingatlanbefektetési projektjeinket?
- Mik a legsikeresebb felújítási és átalakítási trükkök?
- Hogyan szerezzünk bérlőket, hogyan kössünk szerződést, hogy ne vágjanak át?
- Hogyan kell eladásnál meghatározni a piacon reálisan elérhető legmagasabb árat?
- Hogyan kell egy ingatlanhirdetéshez szerelemre gerjesztő fotókat készíteni?
- Hogyan kell gyorsan és hatékonyan szívhez szóló hirdetési szöveget írni?
- Mik a leghatékonyabb hirdetési lehetőségek?



7. Ki az ingatlanbefektető legjobb barátja?

A régi mondás szerint a mezőgazdaságnak négy ellensége van: a tavasz, a nyár, az ősz és a tél. Ugyan így sokkal könnyebb összeszedni, hogy kik az ingatlanbefektetők ellenségei. A lista (messze a teljesség igénye nélkül):

- **Az ingatlaneladók akik kulcsfontosságú információkat eltitkolnak**
- **A bankok, akik csak nagyon bonyolult módon finanszírozzák a befektetőket**
- **A felújítást végző mesteremberek (ezt nem is kell részletezni)**
- **A bérlők, akik nem fizetnek, károkat okoznak majd kirakhatatlanok**
- **Az ingatlanközvetítők, akik nem adják el az ingatlant, de lenyomnák az árat**
- **A vevők, akik kekeckednek, késve fizetnek**
- **Az adóhivatal, aki mindenre tartja a markát**

Mindezek alapján az ingatlanbefektetőknek nincs igazi barátja. Mindenki csak magára számíthat...

Warren Buffett-et, minden idők legsikeresebb befektetőjétől kérdezték annak idején, miért nem fektet technológiai cégekbe. Ő csak ennyit válaszolt: Nem értek hozzá.

Rendkívül kockázatos dolog olyan dologba belevágni, pénzünket kockára tenni, amihez nem értünk. Viszont meg lehet tanulni.



8. Hol lehet az ingatlanbefektetést megtanulni?

Minden hónapban 2 napos hétfői szuperintenzív ingatlanbefektető képzés.

Jelentkezés, részletes program itt: ingatlanbefektet-ok.hu

Kik adnak elő?



dr. Tóth András

szakíró, előadó

11 könyvet írt pénzügy, vállalkozás, marketing és ingatlan témakörökben. 15 éve sikeres előadó. A képzés fő előadója. (Kapható könyvei itt nézhetők meg.)



Gotsik Ferenc

ingatlanfotós

A szakma magyar kiválósága. Másfél órás minitanfolyamot tart az ingatlanfotózáshoz, ami a sikeres eladáshoz, bérbeadáshoz nélkülözhetetlen. (Weboldala itt nézhető meg.)



Torma Zsuzsa

Hitel és lakáskassza szakértő

A szakma nagy "öregje", sok százan tanulták nála a hitelek világát. Megmutatja a nagy pénzügyi trükköket az ingatlabefektetőknek.



Kinek jó ez a képzés?

Alapvetően eddig a több száz résztvevő három csoportra oszlik, és az ő véleményük és visszajelzésük alapján írom a tapasztalatokat:

Az első csoport, akik most vágnának bele az ingatlan befektetésbe

Ők átfogó képet kaphatnak és nagyon sok olyan ismeretet, amivel elkerülhetik a kezdeti buktatókat. Sokaknak ettől jött meg a bátorsága belevágni.

A második csoport a profik

Ők vagy már komoly ingatlanállománnyal rendelkeznek, amit rövid távra (turistáknak) vagy hosszú távra bérbe adnak, vagy pedig évente legalább két ingatlant vesznek és felújítva továbbadnak. Nekem az ő visszajelzésük volt a legbiztosabb, mert mindnyájan elmondták, hogy még a sok éves gyakorlat után is tanultak új trükköket.

A harmadik csoport az ingatlanközvetítők

Ma a DH felmérése szerint a vevők 42%-a befektetésként keres ingatlant. Ugyanakkor a közvetítők döntő többsége nem értik a befektetők gondolkodását, igényeit, és ezért nem tudnak nekik megfelelően eladni. Számukra ez a képzés szemfelfnyitó, új piacokat tár fel. A közvetítők részére lehetőség van továbblépni, egy következő képzéssel ingatlanbefektetési tanácsadó képesítést szerezni.



Mettől-meddig tart a képzés?

A képzés két napos és mindkét nap reggel 9:30-tól 16:30-ig tart. Kapunyitás és regisztráció 8:45-től. Helyfoglalás érkezési sorrendben. A képzés közben 2 kávészünetet és egy hosszabb ebédszünetet tartunk.

Hol és hogyan lehet parkolni?

A Villányi úton ingyenes a parkolás.

Érdekli az ingatlanbefektetés?



Jöjjön el következő két napos képzésünkre!

JELENTEKZÉS:

ingatlanbefektet-ok.hu