

LAKÁSBÉRLET BARÁTI ÁRON

Intézmények és személyes kapcsolatok a magánbérleti piacon

Bevezetés*

A lakáskiadás bizalmi kérdés Magyarországon. A tulajdonosok szempontjából alapvetően azért, mert legnagyobb értékű vagyontárgyukat adják más személy használatába, másrészt azért, mert a bérbeadók többsége nem vallja be e tevékenységéből származó jövedelmét. A lakás bérbevétele szintén bizalmi kérdés, hiszen egy alapvető szükséglet, a biztonságos, megfelelő színvonalú lakhatás igényének kielégítése a tét. A „bizalmi ügylet” létrejöttét szolgáló „intézménynek” gyorsnak, alacsony költséggel működőnek kell lennie, valamint a lehetőségek szerint elő kell segítenie a bérbeadás, illetve bérbevétel kockázati tényezőinek csökkentését. Az említett három tényező (gyorsaság, költség, kockázatsökkentés) jelentőségét – helyzetüknél fogva – természetesen eltérően ítélik meg a bérbeadók és a bérbevevők, valamint e tényezők megítélése függ az egyéni bérbeadási/bérbevételi stratégiáktól és a személyiségtől is.

Bérlőt (vagy kiadó lakást) találni háromféleképpen lehet ma Magyarországon: ingatlanközvetítő segítségével, hirdetés útján és személyes kapcsolatokon keresztül. Az üzleti partner keresésének fenti módszerei természetesen nem zárják ki egymást, sőt a felek általában egyszerre több módszert is alkalmaznak. Dichotóm kategóriákat használva, a bérleti viszony létrejöttének formáival szemben támasztott követelményeket az alábbiak szerint jellemezhetjük.

1. táblázat

A bérleti viszony létrehozásának típusai és jellemzőik

	Ingatlan- közvetítő	Hirdetés	Személyes kapcsolat a bérbeadó és a bérlő között*
Gyorsaság	gyors	lassú	lassú
Költség	magas	magas	alacsony
A kockázatsökkentés szintje	magas	alacsony	magas

* A bérleti viszony létrejöttét megelőzően közvetlen vagy közvetett kapcsolat a felek között.

* Az elemzés első változatát a „Magánbérlet-lakásszektor Magyarországon: tények és lehetőségek” című tanulmány tartalmazza (Városkutatás Kft. 1999), amely az Amerikai Egyesült Államok Nemzetközi Fejlesztési Hivatala (USAID) kelet-európai lakásszektor-támogatási projekt keretében készült. A cikk elkészítésében nyújtott segítségükért, javaslataikért és kritikái észrevételeikért Dr. Hegedüs Józsefnek, a kutatás vezetőjének és Somogyi Eszter kollégámnak tartozom köszönettel. A tanulmány tartalmával kapcsolatos minden felelősség a szerzőt terheli.

Feltételezhető, hogy a magánbérleti piac „minőségi” szegmensében (elsősorban a II., XII., III., és XI. kerület kiemelt zöld lakóterületei, illetve a Váci utca és környéke) a magas bérleti díjak – a bérbeadók szerint – megfelelő megtérülést biztosítanak a szektorba befektetőknek, s ezért a szektornak ez a szegmense egyre jobban intézményesül, azaz mind jobban alkalmazkodik a piac igényeihez és változásához (biztosítékok a bérlő és a bérbeadó számára, reagálás a kereslet növekedésére stb.). Ezért az e szegmens keresleti és kínálati oldalát kiszolgáló „média” (ingatlanközvetítők, hirdetését közlő lapok) egyre jobb szolgáltatásokat kínál ügyfelei számára. A „nem minőségi” szegmens azonban továbbra is rejtett és kevésbé intézményesült marad, mert a bérbeadók számára nincs megfelelő nagyságú – legalis – megtérülés, mert az ehhez szükséges lakbárszintet nem képes megfizetni a jelenlegi és potenciális kereslet. A szegmens nem képes, illetve nem is érdeke a kínálat növelésével reagálni a kereslet élénkülésére, csupán a bérleti díjak emelésével, mely tényező valószínűleg a kínálat összetételével, eredetével magyarázható (azaz, hogyan jutott a lakáshoz a bérbeadó).

A minőségi magánbérlet-piac kedvező folyamatai ellenére a magánbérleti szektorban nem működik megfelelően az a két intézmény (ingatlanközvetítők, hirdetés), amelyeknek „formális” úton kellene elősegíteni a keresleti és kínálati oldal találkozását. E tény is hozzájárul ahhoz, hogy a magánbérleti piacon a szereplők tranzakciós költségei magasak. Ennek – és más okoknak, a keresleti és kínálati oldalon fellépő „torzításoknak”: a szektort előnytelenül érintő szabályozásoknak – következtében jelentős társadalmi költségek keletkezhetnek a lakásrendszerben (Hegedűs 1999). A tranzakciós költségek növekedését egyebek között az okozza, hogy a piaci szereplők, a tökéletlenül működő „formális” út mellett (helyett) „informális” úton, személyes kapcsolati hálójuk segítségével keresnek bérlőt, illetve kiadó lakást. A tanulmány célja, hogy a rendelkezésre álló adatbázisok és információk segítségével bemutassa a bérleti viszony létrehozásában részt vevő „formális” intézmények (ingatlanközvetítők, hirdetés) tökéletlen működését és első megközelítésben ellenőrizze a személyes kapcsolatok felértékelődésének hipotézisét.

Az empirikus adatokkal kapcsolatosan két ténytet fontos megjegyezni. Egyrészt, a mintaválasztás módszerei – kézenfekvő okok miatt – nem tesznek eleget a reprezentativitás kritériumainak a budapesti magánbérlet-állomány tekintetében. E tény ellenére az adatgyűjtés módszereiben törekedtünk az optimális kiválasztásra (a részletes mintaleírások a függelékben találhatók). Másrészt az elemzett adatok alapvetően a korábban említett „nem minőségi” szegmens lakásaira vonatkoznak.

A hirdetési piac – bérbeadói oldal

A sajtóban több tízezer (legalább 30 ezer) lakásbérbeadással kapcsolatos hirdetés jelenik meg évente. Ez a módszer a bérleti viszony létrehozásának egyik legkockázatosabb módja mind a bérlő, mind a bérbeadó szempontjából, mivel a felek semmilyen előzetes információval nem rendelkeznek egymásról.

1996-ban a sajtóban megjelent lakásbérleti hirdetések körülbelül 50 százalékát az „Express” országos terjesztésű hirdetési újságban jelentették meg. Ennek a hirdetési újságnak az 1996 első félévében megjelent bérbeadási hirdetéseit elemezzük, a kö-

vetkező eredmények tehát a bérbeadók hirdetéseiben közölt információkon alapulnak. Az újság elsősorban a teljes lakást kiadók számára jelent fórumot, mivel a megjelent hirdetések 90 százaléka önálló lakás kiadására vonatkozott (9%-a kiadó szobát, 2%-a pedig kiadó lakásrészt hirdetett). A további elemzés csak az önálló lakások bérbeadását hirdető apróhirdetésekkal foglalkozik. Meg kell jegyeznünk, hogy a hirdetések információbőségét jelentősen befolyásolják a hirdetési szolgáltatás alkalmazott tarifái is. Az „Express” újság – szemben más hirdetési lapokkal – nem ingyenes és a lakáskiadással kapcsolatos hirdetéseket „üzleti tevékenységre utaló hirdetésnek” tekinti a lapkiadó, ezért közületi tarifát (a kutatás idején 80 Ft/szó, ekkor egy hét múlva jelent meg a hirdetés) kell fizetni értük.

A hirdetések tartalmát tekintve meglepő, hogy mennyire kevés információt tartalmaznak a lakásbérleti apróhirdetések. A bérbeadók megítélése szerint a legfontosabb adat a területi elhelyezkedés, majd a szobaszám megadása, ezt követi az alapterület és végül az ár közlése. A területi elhelyezkedés alapvetően meghatározza a lakás értékét (bérét) és ez fokozottan igaz a magánbérleti szektorra. Ezt támasztja alá, hogy a területi elhelyezkedésről információt szolgáltat a hirdetések 69 százaléka.

2. táblázat

Lakásbérbeadással kapcsolatos hirdetések információ tartalma az „Express” újságban 1996-ban (az adatok százalékban)

Tartalmaz-e a hirdetés információt a(z)	Ügynökség	Nem ügynökség	Teljes minta
területi elhelyezkedésről	10,5	78,5	68,7
más információ*	39,8	3,9	9,1
szobaszámáról	6,9	56,5	49,3
alapterületről	3,9	30,4	26,6
árról	4,9	25,2	22,2
árról és a lakás méretéről (alapterület vagy szobaszám)	2,6	20,4	17,8
területi elhelyezkedésről, árról és a lakás méretéről (alapterület vagy szobaszám)	0,7	17,0	14,6
Teljes esetszám	304	1792	2096

Megjegyzés: Az eltérések minden esetben szignifikánsak.

* A területi elhelyezkedésről nem tájékoztat, attól eltérő tartalmú információk: a lakás(ok) jellemzői, a közvetítő cég neve, címe, a bérlőre vonatkozó megkorlátozások.

A szobaszám sok esetben fontosabb információ a bérbevevők számára, mint a lakás alapterülete, például ha többen kívánnak egy lakást bérelni. (Értelemszerűen az egyik információból [alapterület] a másikra is lehet következtetni.)

Érdekes, hogy a hirdetéseknek csupán 22 százalékában szerepelt a lakás bérére vonatkozó információ. Magyarázatképpen szolgálhat, hogy a lakásbérleti díj alku tárgyát képezheti, jelentős mértékben függ a bérbevevő személyétől (személyiségétől, életvitelétől) az üzlet létrejötté, de nem feledkezhetünk meg arról, hogy a bérbeadásnak minél rejtettebben kell maradnia.

A hirdetések 15 százalékát adták fel azonosíthatóan ügynökségek (kiderült a hirdetés szövegéből vagy gyakran fordult elő ugyanaz a telefonszám különböző hirdetések szövegében). Az ügynökségek és a nem ügynökségek (magánszemélyek) hir-

detéseiben közölt információk összehasonlításából kiderül, hogy a cégek hirdetési stratégiája alapvetően más. Magát a céget reklámozzák és/vagy a kínált lakásosztály(oka)t jellemzik néhány szóban (példákkal illusztrálva), de kevesebb információval látják el potenciális ügyfeleiket, mint a magánszemélyek. Ennek oka egyrészt, hogy a bérbe adni kívánt lakások mennyisége jóval nagyobb, mint ami egy apróhirdetésbe befér, másrészt az ügynökségek „üzleti vagyona” az információ, a szolgáltatásért járó díjazást be kell szedniük, tehát megpróbálnak vele minél jövedelmezőbben gazdálkodni, ezért inkább csak felkeltik a bérelni szándékozó figyelmét a szolgáltatásra. A „rosszindulatú” magyarázatban is lehet igazság, mely szerint az újságokban hirdető cégek jelentős része szélhámos, aki csak néhány, nem fiktív címmel rendelkezik, esetleg egyetleneggyel sem.

Bérbevevői szempontból megfelelő információval ellátott hirdetést (információ a területi elhelyezkedésről, az árról és a lakás méretéről (alapterület vagy szobaszám) csak a teljes minta közel hetedében találunk (15%), és a magántulajdonosoknak is csak 17 százaléka adja fel így a lakáshirdetést.

A szűkös információtartalmú bérbeadói hirdetéseknek alapvetően az a funkciójuk, hogy informálják a bérlakást keresőket, hogy az adott környéken kiadó egy lakás, s ezt az információt a kiadók többsége megtoldja a lakás méretére (szobaszám vagy alapterület) vonatkozó információval. A figyelemfelhíváson túl azonban általában nem nyújtanak további információkat, mert a bérbeadás tényét célszerű titokban tartani, és így a leendő bérlő személyét megismerve lehetőség nyílik defenzív stratégia alkalmazására is, amennyiben szükséges (például megakadályozni a bérbevételt).

Ingatlanügynökségek

A rendelkezésre álló adatok szerint az ingatlanügynökségek szerepe nem túl jelentős a magánbérleti szektor működésében. Tudjuk, hogy a bérlők és a bérbeadók egyszerre több csatornát is igénybe vesznek a megfelelő lakás bérbevételéhez, illetve kiadásához. Az ingatlanközvetítő cégek igénybevételének nagyságáról (azaz, hogy hányan fordulnak közvetítő cégekhez) nincs információnk, viszont tevékenységük eredményéről rendelkezünk becslésekkel.

A budapesti magántelefonelőfizetők reprezentatív (telefonos) vizsgálata során nem találtunk olyan válaszadót (bérlőt, aki bevallotta, hogy bérlakásban lakik), aki ingatlanközvetítő cég segítségével jutott bérlakáshoz (3. táblázat). A személyes kérdésés módszerével készített bérlői vizsgálatunkban a válaszadók közel 10 százaléka válaszolta azt, hogy jelenlegi lakását utazási iroda vagy más közvetítő iroda segítségével találta meg. Ez az arány vélhetően közelebb áll a realitásokhoz, bár még ezt is inkább alsó becslésnek fogadhatjuk el.

Annak ellenére, hogy az ügynökségek szolgáltatásaikkal mind a tulajdonosok, mind a bérlők számára kényelmet és biztonságot jelenthetnének, fontos tény, hogy sem a bérbeadók, sem a bérlők nem veszik szívesen igénybe szolgáltatásaikat. Itt mindkét fél részéről fontos szerepe van (1) a költségtakarékosság szempontjainak, s inkább a bérlakásszektor minőségi lakásainak bérbeadása, illetve bérbevételkor veszik igénybe a felek a közvetítők szolgáltatásait, amikor a költségek már többszörö-

sen megtérülnek (például garanciák a lakbér, rezsi megfizetésére, maximális kihasználtság, kapcsolattartás a bérbeadóval, bérlővel stb.). Fontos jelenség (2) a szektor rejtettsége, mivel ez alapvetően ellene hat bármilyen formalizált szerződésnek és adminisztrációnak. Bár meg kell jegyeznünk, hogy a közvetítők „leleményessége” általában megtalálja a megfelelő megoldásokat. Végül, de nem utolsósorban (3) rengeteg a szélhámos az ingatlanközvetítők között. A szektor „rejtőzködő” jellegének nagy szerepe volt abban, hogy a közvetítő szakmát ellephették a tisztességtelen „vállalkozók”.

A Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség megállapítása szerint, a 106 ingatlanforgalmazással foglalkozó gazdasági társaság és egyéni vállalkozó vizsgálata során elsősorban a szakképesítés hiányával találtak, valamint megállapították, hogy az ingatlanközvetítői piacon végzett tevékenység ellenőrizetlen, a szakmai felügyeletet senki sem gyakorolja (György 1997). A tevékenységi kör és a szervezeti struktúra teljesen áttekinthetetlen, ezért számos visszaélésre ad lehetőséget. A Fogyasztóvédők kategorizálása szerint az ingatlanközvetítő cégeket három csoportba lehet sorolni:

1. Kizárólag társas vállalkozási formában (Kft., Rt.) működő irodák, amelyek nagy szakmai hozzáértéssel gyakorlattal és magas fokú képesítéssel rendelkeznek. Ezen vállalkozások tevékenységi körében megtalálható az ingatlankezelés, -fejlesztés, vagyonértékelés, beruházási befektetési és privatizációs tanácsadás. Ez a kör tartozkodik a hirdetési újságok szolgáltatásaitól.
2. Vegyes tevékenységi körrel rendelkező vállalkozások: a fő tevékenység mellé felvesznek adott esetben az ingatlannal nem szorosan összefüggő tevékenységeket a több lábon állás érdekében. Általában betéti társaságként vagy egyéni vállalkozóként működnek. Ebben a körben egyidejűleg van jelen a jogszerűen működő vállalkozás és a jogszerűtlenül cég.
3. A harmadik típusba az ingatlanpiac vámszedői tartoznak, amely irodák csak lát-szólak akarnak ingatlant közvetíteni, valójában legtöbbször fiktív címeket közvetítenek.

A felelősségbiztosítás, a kockázatvállalás teljesen ismeretlen Magyarországon az ingatlanközvetítésben. A Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség szigorúbb szabályozást és nyilvántartási rendszert javasolt említett jelentésében.

Személyes kapcsolatok – bérlői oldal

A mindennapi tapasztalatok és a rendelkezésre álló adatok is megerősítik azt a feltevést, hogy a bérlő és a bérbeadó közvetlen vagy közvetett ismeretsége igen jelentős szerepet játszik a magánbérleti szerződések létrejöttében. A rendelkezésre álló két bérlői adatbázis adatai alapján – tudomásul véve az eredmények és a következtetések külső érvényességének korlátozott voltát – úgy tűnik, hogy a bérbe vett lakások körülbelül 40 százalékban a személyes kapcsolati háló használata tette lehetővé a bérleti megállapodás létrejöttét Budapesten.

3. táblázat

Hogyan találta a bérlő a jelenlegi lakását (az adatok százalékban)

	Telefonos vizsgálat	Személyes kérdezés
Hirdetés	41	43 *
Ismerős ajánlása	41	45 **
Ingatlanközvetítő	0	10 ***
Egyéb	12	3
Nincs adat	6	0
Összesen	100	100
Esetszám (N)	34	231

* a tulajdonos hirdetésére jelentkezett, illetve a hirdetésére a tulajdonos jelentkezett,

** rokon, ismerős adta ki, illetve rokon, ismerős ajánlotta,

*** utazási iroda közvetítésével, illetve más közvetítő iroda vagy cég.

Vizsgáljuk meg van-e különbség a formális, illetve informális úton talált bérlakások területi elhelyezkedésében, lakbérszintjében, és a bérbe vett lakások piaci értékében. Az elemzés elkészítésére a bérlők személyes megkérdezésével készített adatbázis nyújt lehetőséget, mely 231 magánlakást bérbevevő budapesti lakos adatait tartalmazza (mintaleírás a függelékben).

A korábbiaknak megfelelően nevezzük formális lakáshoz jutási útnak az utazási iroda, illetve más közvetítő iroda vagy cég segítségével történő lakáshoz jutást, valamint a hirdetés útján talált bérletet, míg tekintsük informális útnak, ha a bérlő rokon, ismerős lakását vette ki vagy az ő ajánlata alapján vette bérbe lakását a tulajdonostól. A kiadott lakások területi elhelyezkedésének tekintetében három piaci területet különböztettünk meg Budapesten a kerületek alapján: (1) „elit” kerületek (I., II., V., XII. kerületek), (2) belső kerületek (VI.–IX. kerületek), (3) külső kerületek (III., IV., X., XI., XIII.–XXIII. kerületek).

A lakáshoz való hozzájutás formális-informális útja és a kerületcsoportok tekintetében nem találtunk szignifikáns összefüggést, azaz nem állítható, hogy valamilyen kerületcsoportban inkább a formális, míg más kerületcsoport(ok)ban az informális út volna a jellemző a magántulajdonú bérlakások megszerzése során. Valószínű azonban, hogy egy érzékenyebb, nem kerületcsoportokat definiáló területi kategóriarendszer eltérő eredményt ad, e rendszer kidolgozása, a feltételezés tesztelése a kutatás további feladata. Itt ismét fel kell hívni a figyelmet a minta „fogyatékoságaira” is, alapvetően arra a tényre, hogy eseteink döntő többsége nem minőségi bérlakás, azaz a piaci bérlakások legmagasabb kategóriája nem megfelelően reprezentált.

A területi elhelyezkedés önmagában annyiban befolyásolja a bérleti díjat, hogy ha a lakás az első kerületcsoportban található, akkor a bérleti díj jelentősen magasabb négyzetméterenként (havi 196 Ft-tal), mint a másik két kerület átlagos lakbérszintje (536 Ft/hó/m²).

A lakáshoz jutás módját is bevonva az elemzésbe a következő eredményeket találjuk (4. táblázat):

4. táblázat

A lineáris regresszió változóinak leírása és az elemzés eredménye

A változók leírása:

LAKBER	havi lakbér négyzetméterenként Ft-ban, rezsi nélkül (függő változó),
ELITKER	1. kerületcsoport (I., II., V., XII. kerületek) – dichotóm változó, azaz tag (1) vagy nem tag (0),
BELSOKER	2. kerületcsoport (VI.–IX. kerületek) – dichotóm változó, azaz tag (1) vagy nem tag (0),
LAKASHOZJUT	a lakáshoz jutás módja: 1 – formális (ügynök vagy hirdetés); 0 – informális mód (személyes kapcsolati háló),
ELITLAKASHOZ	interakciós változó – ELITKER és a LAKASHOZJUT változók szorzata,
BELSOLAKASHOZ	interakciós változó – BELSOKER és a LAKASHOZJUT változók szorzata.

A lineáris regresszió eredményei:

	Területi (kerületi) hatás ($R^2=0,096$)	A terület (kerület) és a lakáshoz jutás útjának hatása ($R^2=0,182$)
ELITKER	196,0 (0,311) *	
BELSOKER		
LAKASHOZJUT	-	89,6 (0,186) *
ELITLAKASHOZ	-	257,5 (0,332) *
BELSOLAKASHOZ	-	
KONSTANS	536,4 *	499,7 **

A zárójelben a sztenderdizált regressziós együttható értékei szerepelnek.

* A t-érték szignifikanciaszintje kisebb, mint 0,001.

** A t-érték szignifikanciaszintje kisebb, mint 0,01.

‘-’ A változó nem szerepelt a regresszióban.

- Ha a bérlő a lakáshoz formális úton jut hozzá, akkor magasabb bérleti díjat kell fizetnie (a négyzetméterenkénti bérleti díj közel 90 Ft-tal magasabb havonta, mint az informális esetben [500 Ft/hó/m²]); ha a lakás ráadásul az első kerületcsoportban van, akkor a lakás bére tovább emelkedik (a 90 Ft/hó/m²-en túl további 258 Ft-tal növekedik négyzetméterenként).
- Nem állítható, hogy az informálisan bérbevett lakások lakbéréi – szignifikáns módon – különböznenek kerületcsoportok szerint.

A lakások – bérlők által becsült – forgalmi értékét és a lakbéreket vizsgálva a következő megállapítások tehetők az említett budapesti adatbázis alapján:

- a lakások forgalmi értéke és a lakberek (mindkettő m²-ben) között gyenge a kapcsolat, a két változó közötti (Pearson) korrelációs együttható értéke 0,244 (N=166). A lakbér négyzetméterenkénti átlagos szintje a lakás négyzetméterenkénti forgalmi értékének 1 százaléka (0,9995%; N=166). (Ez az arány egybeesik a lakbér-lakásérték arányra vonatkozó nemzetközi tapasztalatokkal.)
- Az egyre magasabb forgalmi értékű lakások esetében csak akkor érvényesül a lakbér szintet növelő hatás, ha a lakást formális úton vette bérbe a bérlő a tulajdo-

nostól, informális esetben a lakás forgalmi értéke szignifikáns módon nem befolyásolja a lakbérszintet.

Összefoglalás

A fenti problémafelvető elemzés eredményei egyrészt – nem meglepő módon – megerősítették, hogy az „elit” kerületek elkülönülő piaci szegmenst alkotnak a budapesti magánbérleti piacon. Másrészt alátámasztani látszanak azt a feltételezést, hogy a „személyes kapcsolati hálónak” jelentős szerepe van a magánbérleti viszony létrejöttében, s a bérbeadó és a bérlő közvetlen vagy közvetett ismeretsége hatással van a bérleti díj szintjére is.

Utóbbi tény felveti azt a kérdést, hogy nem létezik-e két, egymástól elkülönülő piaci szegmens Budapesten, azaz lehetséges-e, hogy a formális és informális úton létrejött bérleti viszonyok alanyai (a bérbeadók és a bérlők), mint egymástól elkülönülő csoportok találjanak egymásra, s a szektor formális és informális szegmensei között csak korlátozott az átjárás. Elképzelhető, hogy vannak olyan bérbeadók, akik csak az „egocentrikus network”-jük közvetítette bérlőknek adnak ki lakást (és bérlők akik így vesznek bérbe), azonban éppen e network korlátozott kiterjedése (csoportméret, heterogenitás) akadályozhatja a folyamatos és nyereséges bérbeadást, bérbevételt. Meg kell jegyezni, hogy a kiterjedtebb kapcsolati hálózat előnyt jelent, tehát vannak, akik könnyebben találjanak informális úton bérlőt, illetve bérbeadót.

Talán fentieknél is érdekesebb kérdés, hogy a magánbérleti-piac felértékelte a személyes kapcsolatok szerepét. Mivel a lakás bérbeadásával kapcsolatosan létező kockázatok csökkentésére nem alakultak ki, illetve nem megfelelőek a rendelkezésre álló eszközök, intézmények, ezen hiányok kompenzálás érdekében a piaci szereplők egy része személyes kapcsolatait (is) igénybe veszi piaci tranzakciói során. Melyek ezek a kockázatok?

- A nem minőségi bérlakások esetében a fizetőképes kereslet nem képes olyan lakbérszintet megfizetni, amely tartalmazza a bérbeadással kapcsolatos adóterheket is. Ebből következően a lakásbérbeadásból származó jövedelmek túlnyomó többsége az adóhatóság és más hatóságok (önkormányzatok, melyek közül néhány adóztatja a lakásbérbeadást) előtt rejtve marad, ezért bizonyos konspirációs szabályoknak a feleknek meg kell felelni.
- Az első pontból következően a bérlővel kapcsolatos problémák (kifizetetlen rezsiszámlák, bérleti díjak, a lakás tönkretétele, más tulajdonosokkal való összeférhetlenség stb.) esetén a tulajdonos érdekei hivatalos, jogi úton nehezen érvényesíthetőek, s ha mégis, ez hosszú időt vesz igénybe.

A tulajdonosok racionális válasza a bérbeadás kockázataira, hogy közvetlen vagy közvetett ismerőseiknek szívesebben adják bérbe lakásaikat alacsonyabb bérleti díj fejében. A kérdés csupán az, hogy alátámasztja-e (racionális) kalkuláció a kockázat és a bevétel csökkenésének egyenlegét. Feltételezésem szerint nem, mert a lakást bérbeadó tulajdonosok jelentős része elsődlegesen nem a profit miatt adja bérbe lakásait, hanem ez a tevékenység csupán másodlagos hasznosítása a lakásoknak, addig, amíg nem kerül az ingatlanpiacra (adás-vétel) vagy másképp nem hasznosul (beköltözik a gyerek, aki másképp nem juthatna lakáshoz).

A személyes kapcsolatok jelentőségével, lakáspiaci szerepével összefüggő első eredmények alapján úgy tűnik, hogy a további kutatásoknak, elemzéseknek érdemes volna a hálózatelemzés kiterjedt hazai és nemzetközi elméleti és módszertani eszköztárát is felhasználni a lakáspiac működésének leírásában és megértésében.

Függelék

A magánbérleti szektor empirikus vizsgálati módszerei

1. Az „Express” hirdetési újság hirdetésein alapuló minta leírása

Az elemzés olyan mintán alapszik, amely az adott év (1996) első félévében, ezen belül minden hónap első hetében megjelent önálló lakást hirdető bérbeadói hirdetésekben megtalálható információkat rögzítette (N=2096).

2. A budapesti bérlakásszektor nagyságának becslése

A budapesti magánbérleti szektor nagyságrendjével kapcsolatos vizsgálatot két lépésben végeztük el.

1. Feltételeztük, hogy a bére adott magántulajdonú lakások esetében a telefon nyilvántartott előfizetője a lakás tulajdonosa, ezért telefonon készített interjúk során tisztázható, hogy a lakás tulajdonosa a lakásban lakik vagy sem. Ha nem, akkor a lakást nagy valószínűséggel bérebe adták. Tehát a szektor méretének becslése a budapesti telefonnal rendelkező magánelőfizetők véletlen megkérdezésén alapult. A rövid, telefonon bonyolított kérdőív alapján azokat a telefonos budapesti lakásokat soroltuk a magánbérleti szektorba, amelyek a kérdés időpontjában bérebe voltak adva és a bérlő „bevallotta”, hogy magántulajdonostól bérlő a lakást vagy ez egyértelműen kiderült az interjú során. Azoknak a bérlőknek, akik bevallották, hogy lakást bérelnek további kérdéseket tettünk fel a lakás béreltetel kapcsolatában.
2. A kutatás második szakaszában (kontrollminta) az volt a célunk, hogy meghatározzuk a magánbérlakás-szektor azon részének nagyságrendjét, amelyet a kutatás első szakaszában nem láttunk, azaz a „be nem vallott” bérleti szektor nagyságát. Ugyanazokat a kérdőíveket alkalmaztuk mint korábban, s a kérdezők ismeretségi köréből gyűjtött minta olyan címekeket takart, ahol nagy valószínűséggel – a kérdező tudomása szerint – magánbérlő lakott.

A telefonon megkérdezettek 72 százalékaról egyértelműen kiderült, hogy nem magánbérlők, a minta 2 százalékaiban a vizsgált lakásban iroda, illetve üzlet működött, amelynek használati jogcíméről nem volt további információnk. A magánbérlők aránya a teljes mintában 2 százalék (N=71) volt. A „felderített” magántulajdonban lévő bérlakásokkal kapcsolatban két megjegyzést kell tennünk. Egyrészt a 71 eset közül csak 34-en, azaz 48 százalék „vallotta be”, hogy magánlakás bérlője, a többi esetben a magánbérlet ténye az interjú alatt szerzett információk alapján valószínűsíthető. Másrészt a teljes minta 25 százaléknak esetében a lakáshasználati jogcímről semmilyen információval nem rendelkezünk. Feltételezve, hogy ebben az utóbb említett csoportban is hasonló arányban szerepelnek magánbérlakások, a budapesti telefonnal rendelkező lakások között a magánbérlakások aránya körülbelül 2 százalék lehet, amit a becslés alsó határának tekinthetünk.

A kontrollminta eredményei szerint az elemzésre alkalmas 33 esetből 15 bérlő „vallotta be”, hogy magánbérlet lakója, azaz a megkérdezettek 46 százaléka (3 esetben egyértelműen kiderült, hogy a lakást – már – a tulajdonosa lakja, 16 esetben pedig az interjúk készítői nem tudtak információt szerezni a lakáshasználat jogcíméről). Mind a teljes körű, budapesti telefontulajdonosok körében végzett vizsgálat, mind a kontrollminta azonos következtetésre vezetett, mely szerint a lakásokat magántulajdonosoktól bérlők közel 50 százaléka (48, illetve 46%) vallja be a magánbérleti jogviszonyát egy erre vonatkozó kutatás esetén.

3. A magánlakások bérlőivel készített, személyes megkérdezésen alapuló kérdőív mintaleírása

A minta elkészítése két egymástól alapvetően különböző módszerrel készült, melynek eredményeképpen az első, a sajtóhirdetéseken alapuló al minta segítségével 89 bérlő válaszolt a kérdőívre, míg a második, a kérdezők ismeretségi körét felhasználó módszer alkalmazásával 149 kérdőív készült el. A teljes mintanagyság 231 eset.

A korábbi kutatási tapasztalatok szerint a bérletpiac szereplőinek 70 százaléka felad (apró)hirdetést, bár lehet, hogy végül más csatornán keresztül talál bérbeadóra, illetve bérlőre. Ezért a legnépszerűbb magyarországi hirdetési újság, az „Express” újság hirdetési rovatában 1997 április és június között megjelent hirdetéseket vettük figyelembe a minta készítésekor. A teljes lakását bérlő adni szándékozó hirdetéseket hívták fel telefonon munkatársaink, s a lakás potenciális bérlőjeként jelentkeztek be, pontos címet, emeletet ajtószámot kértek, hogy a lakást meg tudják nézni. Az eredeti tervek szerint 1-2 hónapos várakozás után kerestük volna fel az addigra már a piacon elkelt lakások bérlőit, azonban az adatfelvétel kezdetének elhalasztása miatt, a címek egy jelentős hányada elavult.

Az adatfelvétel második szakasza folyamán (1998 január vége és március közepe közötti időszak) a kérdezők saját ismeretségi körükben kerestek bérlőket. A módszer nem nevezhető „hólabda módszernek”, hiszen a magánlakásokat bérlők nem alkotnak zárt közösséget, s egy bérlő megtalálása nem nyit utat újabbak felé. Minden kérdező a személyes ismeretségi körét használta fel: ismerősök, munkatársak, szomszédok, évfolyamtársak és azok ismerősei. Ez a módszer jobban működött, mint a korábbi s, változatosabb esetekkel találkoztunk, mint a vizsgálat elsőként alkalmazott módszere esetében. A kérdezők ismeretségi körükből nemcsak bérlőket, hanem tulajdonosokat is kerestek, akik segítségével – terveink szerint – eljuthattunk a magánlakások bérlőihez. Ez az út azonban nem bizonyult járhatónak. A lakástulajdonosok nemcsak nehezebben elérhetők, de – érthető okok miatt – sokkal nagyobb bizalmatlansággal viseltettek az adatfelvétellel szemben. Ennek ellenére 4 bérlői kérdőívet sikerült ezzel a módszerrel elkészíteni.

Irodalomjegyzék

- Dr. Hegedüs József 1999. *Magánbérletpiac Magyarországon: tények és lehetőségek*. Városkutatás Kft.
- György Renáta 1997. Legyen egységes közvetítő nyilvántartás – A ingatlanos cégek működését vizsgálják a fogyasztóvédők. Népszabadság, november 14.