

Bérlő szűrés és kiválasztás

Modus operandi

A LAKÓINGATLAN HASZNOSÍTÁS ÉS BÉRBEADÁS ÜZLETI FILOZÓFIÁJA

NE LEGYÜNK ÖNMAGUNK ELLENSÉGEI!



ALAPGONDOLAT

BP Ingatlankezelő
PARTNER ZRT Tökéletes bérlőre vágyik mindenki. Elsősorban mindent időben fizessen, külön kérés és kérdés nélkül. Másodsorban fogadja el az ingatlant olyannak amilyen. Vagyis ne keressen benne problémákat, amikor szinte minden lakásban beköltözés után lehet szembesülni annak hiányosságaival. Ha mégis valami zavarja a bérlőt, akkor legyen problémamegoldó, ne zaklassa az ingatlan tulajdonosát vagy bérbeadóját. Harmadsorban pedig vigyázzon az ingatlanra, berendezéseire és környezetére jobban mint annak tulajdonosa. *A tökéletes bérlő ideális esetben hozzáadott értéket képvisel, amitől az ingatlan nem csak pénzt termel és nem egyszerűen a fenntartási költségei átháríthatóak, hanem még szép és élhető is marad. Azt mondja ilyen bérlő nincs. De létezik! Csak nehéz felismerni. Az ilyen bérlő ugyanis nem pénzkérdés, hanem a bérlő kiválasztás és szűrés egy összetett folyamatának eredménye lehet.* Ha Ön gyorsan akarja kiadni a lakását, mert csak költséget és terhet jelent az üresen álló ingatlan, akkor ne nagyon reménykedjen az ilyen bérlőben. Ahogy akkor sem, ha gyorsan pénzhez akar jutni és azt gondolja, ehhez a kiadható lakásán át vezet a legkönnyebb út. A bérleti díj nem könnyű pénz, mert nagyon keményen meg kell érte dolgozni. A felszínes és felelőtlen bérbeadó könnyelműségének áldozata lehet, mert minden ilyen bérbeadóra számtalan veszély leselkedik. Aki megégette már magát, tudja milyen nem várt járulékos költségei lehetnek egy rossz és könnyelmű bérbeadói döntésnek, amikor elsősorban anyagi célok szentesítik az ehhez szükséges eszközöket.

- Ha megkérdezném Önt, hogy rossz és kockázatos bérlőnek akarja-e kiadni a lakását?
- Azt válaszolná, hogy természetesen nem...és egyébként is hogyan kérdezhetek ilyet?
- Mire azt mondanám picit felemelt hangon, kicsit szemrehányóan és persze kérdőrevonva, ráncolt homlokkal és hunyorgó szemekkel, hogy akkor miért tesz meg mindent azért, hogy így legyen?
- Ön csak annyit tenne hozzá lányos zavarában, hogy nem érti mire gondolok? Hiszen mindent elkövet azért, hogy jó és megbízható bérlőt találjon.
- Eddigre már a fejemet csóválnám és lehet a leplezetlen dühöm árnyékot vetne a válaszomra. Viszont röviden tömören ironikusan azt kérdezném, hogy akkor mégis miért csinál abból pénzkérdést, amiből nem lehet?



A JÓ BÉRLŐ

A jó bérlő nem egyenlő a lehető legmagasabb bérleti díjjal. Nem attól jó a bérlő, ha sosem alkudozik. A jó bérlő nem attól jó, hogy azonnal dönt az első látogatáson és másnap be is akar költözni. A jó bérlő nem biztos, hogy fizet foglalót, mert nem feltétlenül csinál azonnal pénzkérdést az albérletből. A jó bérlő pénzzel nem akarja helyettesíteni a bizalmat. A jó bérlőt

nem helyettesítik a külsőségek, mint az autó, öltözet, mindenféle közhelyes viseledés és felesleges udvariaskodás. A jó bérlő minőségét ne abban akarjuk kifejezni, hogy kér-e számlát vagy sem, mert az adóelkerülésnek és adóáthárításnak semmi köze ehhez. A jó bérlő nem attól fog vigyázni a lakásra, mert nincs háziállata. A jó bérlő nem attól lesz kevésbé kockázatos, mert nincs gyereke. A jó bérlőt nem a bőr színe, nemzetisége, vallása és munkája alapján lehet felismerni. A jó bérlő egyáltalán nem biztos, hogy devizában akar bérleti díjat és rezsit fizetni. A jó bérlőt nem biztos, hogy túlértékelt bérleti díjakkal és a bérleti díjhoz képest elhanyagolt vagy elavult lakással lehet megtalálni. A jó bérlő nem biztos, hogy attól lesz jó, mert mindenféle értelmetlen tulajdonosi elvárás szó nélkül bérleti szerződésben elfogad, vagy közjegyző előtt aláíratható vele egy jogi és nem pedig bérleti szerződés.

A jó bérlő eredendően jó, akit nem a bérleti szerződés fog jóvá tenni. Egy jó bérlő nem változtatható meg. Egy jó bérlő kellemetlen és kényes helyzetekben is jó bérlő marad. A jó bérlő intelligensen áll a bérleti jogviszonyhoz, nincs mit rejtegetnie, hátsó szándék nélkül kötelezi el magát, bízik a bérbeadóban és hasonló bizalmat vár el tőle. A jó bérlő együttműködő és még váratlan helyzetekben is megoldásokra törekvő. *Jó bérlőnek viszont nem könnyű lenni, mert a budapesti albérletpiac nem tiszteli a jó bérlőket. A bérlőben sem a bérbeadó sem pedig a bérlőknek elvileg segítséget nyújtó közvetítők, nem az embert látják, hanem csak a pénzt. A jó bérlő ma még nem érték, ami talán fontosabb lehetne a bérleti díjnál is. Hiába nyújthat biztonságot, hiába a hosszú távú kölcsönösen előnyös üzleti kapcsolat, amikor a bérbeadókat még mindig inkább rövid távú anyagi céljaik motiválnak. A hozzá nem értő és egoista ingatlantulajdonos ritkán vagy egyáltalán nem találkozik jó bérlővel. A jó bérlő felismeréséhez le kell cserélni azokat a szemüvegeket, amiket egy átlagos bérbeadó ma visel.*

A BÉRBEADÁS PARADOXONA



Amíg a bérbeadásnál a legfontosabb cél az, hogy egy ingatlant minél előbb kibérljen valaki, a lehető legmagasabb bérleti díjért, addig a jó bérlő ideája idea is marad. *Az ingatlanszakma ma nem akarja és egyelőre úgy néz ki, hogy nem is tudja értékesítéstechnikailag külön választani egy lakás eladását a lakás bérbeadásától. Mind a két esetben az idő tényezőét tekintik minőségi mérőfoknak.* Az ingatlanpiac szerint az a sikeresebb

ingatlanos cég, amelyik gyorsan értékesít és váltja át az ügyfeleket pénzzé. Egy ingatlan eladásánál ez még talán érthető is. Hiszen nem számít az, hogy ki és milyen anyagi háttérrel tud egy ingatlant megvásárolni. De a bérbeadás már egészen más terület. Az nem az ingatlanértékesítés része, az ingatlanhasznosítás. Az ingatlanhasznosításhoz az ingatlanpiac csak egy egész szűk része ért általában. A meggyőzés erején alapuló értékesítési taktikákkal pedig kár az ingatlanhasznosítás ingoványos talajára lépni. Hamar kiderülhet ugyanis, hogy más kompetenciákat kíván és egész más szemléletet. Alapvető hiba ez! Olyan mint ha rá akarnánk valakire sózni egy kiadó lakást, ha szüksége van rá ha nincs. Nem lehet így bérbeadni. Vagyis lehet, csak abból számtalan baj származhat és nagyon sok előítélet alapját jelentheti az ingatlanszakemberekkel szemben.

A bérbeadás lényege és alapja, hogy mi mint bérbeadó legyünk meggyőzve és meggyőződve arról, hogy a bérlő valójában azt az embert személyesíti meg, akiben meg tudunk bízni, akivel együtt tudunk működni és akinek elhisszük, hogy emberi és üzleti értékével, hozzájárulhat az ingatlanunk érték megtartásához és értéknövekedéséhez. Ha megértjük és a mindennapi gondolkodásunk részévé tesszük ezt, akkor azonnal átlátjuk, hogy miért vallanak legtöbbször kudarcot az ingatlanpiaci klisék és sztereotípiák az albérletpiacon.

Az is nagy hiba, hogy az albérlet piacot másodrangúnak, marginális piacnak tekinti maga az ingatlanszakma. Legtöbbször csak gyors és könnyű pénzt lát benne. Azt hiszi, hogy könnyebb bérbeadni egy ingatlant mint eladni. Még ma is sokszor hallani, hogy „ha nem tudja eladni a lakását, akkor mi bérbe adjuk”, mintha ez gombnyomásra menne. Ingatlan értékesítők foglalkoznak az ingatlanok bérbeadásával, nem ingatlanhasználók. Legtöbbször a hozzáértést ezért összekeverik a sikeres értékesítéssel. Ezt minden bérbeadó megtapasztalhatja, ha az ingatlan bérbeadását értékesítőre bízta. Az ingatlanértékesítő legkevesébé alkalmas az ingatlanhasználás alapját jelentő megfelelő bérlő megtalálásra. Az ingatlanértékesítő elsődleges célja, hogy a lehető leghamarabb megtalálja azt a bérlőt, aki a kauciót és az első havi bérleti díjat ki tudja fizetni. Az ingatlanértékesítő imádja a sürgősen lakást kereső és már „holnap” költözni akaró bérlőket. Anyagi szempontok szerint történik ilyenkor a bérlő szűrés, elhanyagolható figyelem jut a valódi bérlő kiválasztásra, „a bérlő mint ember megismerésre”. Magyarul ez annyit tesz, hogy minden olyan bérlő megfelelő és elfogadható, aki az elvárt összeget ki tudja fizetni, a bérleti szerződést elfogadja és aláírja. Mindezt lehetőség szerint minél gyorsabban, mert az értékesítő pénzt akar látni a munkája után. *Lehetne azt mondani, hogy a bérleti szerződés szűri a bérlőket és nem ír alá valamit egy bérlő, ha azt nem tudja vállalni. Ez pedig a legnagyobb ingatlanpiaci tévedés, amivel szembesíthetünk egy bérbeadót vagy ingatlanértékesítőt. Az ingatlanhasználó tudja, hogy a rossz és veszélyes bérlők is aláírnak bármit. A rossz, veszélyes és kockázatos bérlők ugyanis általában lakáson belül akarnak lenni minél előbb, ami első hallásra az ingatlanértékesítők és bérbeadók álmait jelenthetik. De pont az ilyen könnyen és gyorsan érkező bérlők jelenthetik mindnyájunk rémálmait!*

Ha tudjuk, hogy jó bérlőt keresünk és tudjuk azt is, hogy mit jelent a jó bérlő fogalma, akkor azzal együtt már azt is tudni fogjuk, hogy mit vagy kit nem keresünk bérlőnek. A nemkívánatos bérlőket két részre érdemes osztani: rossz/veszélyes bérlők és kockázatos bérlők. Most bemutatjuk hogyan ismerhetjük fel őket és hogyan kerülhetők el, vagy kezelhetőek a nemkívánatos és kellemetlen helyzetek:

I. Alapok és előszűrés – Hirdetés és az ingatlan késleltetett bemutatása

Az idő nekünk dolgozik, ezért a „sürgősen kiadó” vagy „azonnal beköltözhető” megfogalmazást minden hirdetésünkben inkább kerüljük. Ha türelmesek és megfontoltak vagyunk, akkor nagyon sok időt és energiát spórolhatunk meg magunknak. A lakásturisták kiszűrése is



fontos. Pl. akinek első kérdése a telefonban, hogy mennyire alkuképes az ár, arra túl sok időt ne pazaroljunk. Ha jól áraztuk be a lakást, akkor ilyen kérdést csak lakástúrista tehet fel. A hirdetésünk legyen friss és jó minőségű képekkel díszített, pontos leírással ellátott. Precízen minden költség legyen megadva, amivel a legtöbb bérlői kérdés elkerülhető. Egy jól és reálisan bemutatott, megfelelően árazott online hirdetésű lakás fél út a sikerhez. Ha mégis rákérdeznek valamire, az legyen benne a hirdetésben, amire tudunk később hivatkozni. Tehát lényegi információkra van szükség, nem pedig arra, hogy milyen celebek laknak a kerületben, melyik plázától milyen messze van autóval, vagy hol van legközelebb iskola/óvoda/gyógyszertár/ABC ☺. A pontos címmel történő hirdetés sokkal többet mond mindezeknél!

A legtöbb bérlőjelölt telefonálni fog. Főleg azok, akiket szűrni kell. A telefonbeszélgetésnél már figyeljünk arra, hogy a bérlő mit mond, mit kérdez és ezt hogyan teszi. Ha nagyon zavart a hangja, a gondolkodása, összefüggéstelen a beszéde, akkor is kezdjük el vele beszélgetni. Nyugodtan kérdezzük meg, hogy miért keres lakást, albérletben lakik-e most, stb. *Aki különösebb kérdés nélkül azonnal meg akarja nézni a lakást, nem akar velünk beszélgetni, esetleg túl sok ellentmondás van a gondolataiban, már azonnal gyanakodjunk.* Ha figyelmetlennek érezzük a bérlőt, mert hiába van lefotózva valami, a bérlő nem veszi észre (pl. azt mondja nincs is kép a fürdőszobáról és a konyháról, miközben vannak róla fotók a hirdetésben), nem olvassa el a hirdetés szövegét, ismét kezdjük el gyanakodni. Ez kimondottan igaz akkor, amikor az érdeklődő elmondja, hogy ő nem is látta a hirdetést, csak kapta a telefonszámot egy ismerősétől. Ilyenkor gondoljunk arra, hogy mennyire lehet megbízható az ilyen bérlő! A szerződési feltételeket is ilyen könnyelműen fogja értelmezni? A lényeg, hogy ne akarjuk mi sem minden áron megmutatni a lakást egy érdeklődőnek. Ez kimondottan igaz olyan kockázatos lakásoknál, amik veszélyesebb környekeken vannak, esetleg az állapotuk és áruk miatt több nem kívánatos személyt is vonzhatnak. Ezért ha telefonbeszélgetés nem győzött meg minket, hogy ezt a lakást be kellene mutatni az érdeklődőnek, akkor azonnal irányítsuk át a bérlő jelöltet az e-mailes beszélgetésre. A bérlőszűrés első lépése lehet, hogy még személyes találkozó előtt a bérlőt arra kérjük, vegye fel velünk a kapcsolatot írásban. Abból induljunk ki, hogy minden jó bérlő használ e-mailt. Mi pedig jó bérlőt keresünk, a többit szűrjük. Egy jó bérlőnek nem lesz akadály emailt írni nekünk, vagy már eleve e-mailben jelentkezik be. A rossz/veszélyes és kockázatos bérlők



viszont nem nagyon szeretik az e-mailezést. Időhúzásnak gondolják és minden áron meg akarnak majd minket győzni, hogy most miért nem lehet telefonon megbeszélni a lakásbemutató pontos időpontját. Az külön ébresszen bennünk gyanút, ha az online hirdetésünkre telefonon jelentkező pl. arra hivatkozva nem akar e-mailt küldeni, hogy munka közben nincs ideje erre. Mi meg magunkban azonnal feltehetjük a kérdést, hogy bezzeg internetezni és lakáshirdetést böngészni van ideje, meg felhívni a hirdetőt, csak pont e-mailt

írni nincs ☺. Szóval ne hagyjuk magunkat és mondjuk azt, hogy várjuk az e-mailt. A legtöbb e-mailt nem használó így már eleve nem fog minket többet keresni.

Az előszűrés része, hogy online tudakozóban ellenőrizzük le a hívó fél telefonszámát. Ha céges előfizetésen van a telefonszám, ellenőrizzük le online a cég adatait. Nagyon sok hasznos információt megtudhatunk a bérlőkről ma már az interneten, pl. hogy a saját vállalkozása ellen NAV végrehajtás van-e. Minél többet tudunk egy idegenről, annál biztosabbak lehetünk, hogy kivel is állunk szemben valójában.

Ha valaki nem küld e-mailt kérésünk ellenére sem, de pl. sms-ben átküldi az e-mail címét már ismét gyanús viselkedés. Miért költ erre pénzt, amikor az e-mail „ingyen van”? Ahogy arra is figyeljünk oda, hogy milyen e-mailt ír, hogyan fogalmaz, hogyan szerkeszti meg. Tipikus, hogy a muszájból e-mailező bérlők stílusa igen felületes és hanyag:

- nem tartják be a levelezés író szabályait: hiányos megszólítás, tömör és rövid fogalmazás és legtöbbször hiányzik az elköszönés is
- nem fog az ilyen bérlő válaszolni a kérdéseinkre, még az sem biztos, hogy egy e-mailnél többet fog velünk váltani
- már maga az e-mail cím is lehet gyanús, mert a rossz és veszélyes bérlők e-mail címei általában olyanok, amiről elsőnek az jut eszünkbe, hogy ezt biztosan nem munkához használják

Ha türelmesek vagyunk, akkor a legtöbb nemkívántos bérlő azonnal felfedi magát. A legegyszerűbbek nem fognak velünk e-mailezni. A rámenősebbek telefonos hadjáratot indíthatnak ellenünk. Ezért ha kapcsolatban állunk valakivel, akkor legyen elmentve a száma. Akkor is, ha többet használ pl. barátai/partnere/céges és vezetékes otthoni szám. A rossz bérlő már a lakás megnézése előtt azzal fog jönni, hogy őt a lakás nagyon komolyan érdekli. Ezt pedig tudunkra is hozza azzal, hogy akár egy nap egy tucatszor felhív minket, minden számról, amiről csak tud. Akár rejtett számról is hívhat. Ha a lakást még nem mutattuk be a bérlőnek és már ilyen eszelősen agresszív, akkor azzal legyünk még körültekintőbbek. Az igazán veszélyes bérlők, akik kinézték maguknak a lakást valamiért, akár ismerőseiket és ingatlanközvetítőt is ránk küldhetnek, hát ha közvetve rajtuk keresztül sikerül egy személyes találkozót leszervezni. Így ha tudjuk azt, hogy előszűrés van folyamatban, és egymás után jönnek a hívások a lakásra, azok legtöbbször összefüggnek. A gyanús bérlőjelölt ismerősei is gyanúsak. Ha már átállt az agyunk és mindenkiben a rosszat látjuk, akkor az ilyen gyanús zaklatókat gyorsan le tudjuk szerelni. Pont ezért fontos az előszűrés, mert egy jó hirdetéssel be tudjuk biztosítani magunkat és mint egy szűrőhálót használhatjuk. Nem az a lényeg, hogy minden idióta felhívjon minket és mi meg találkozzunk is velük. De ha már felhívják minket, akkor irányítsuk őket és gyanakodjunk, főleg ha van is miért. Ha pedig úgy látjuk, hogy a bérlő még a látogatás előtt „kifordult önmagából” és elkezd minket zaklatni, akkor tudjuk, hogy jók voltak a megérzéseink. Így az előszűrés lényege a türelem, a jó megfigyelőképesség, a minden részletre komolyan odafigyelő és megfelelően kombináló hozzáállás.



Erről a bérlőnek mit sem kell tudnia. Még ha el is olvassa ezt, akkor sem fog tudni változtatni magán és a helyzetén. Mert a rossz bérlő rossz helyzetben is van. Leginkább menekül valahonnan. Ez a helyzet pedig nagyon türelmetlenné teszi és egyben nagyon önzővé is. Ezt kell mindig kihasználnunk, mert ez minden rossz és veszélyes bérlő gyengepontja. Azt hiszi ugyanis, hogy mindent meg tud oldani és hogy ő mozgatja a szálakat, ő irányít. Ezért egyik napról a másikra él. Nem előre több hónappal kezd el lakást keresni, leginkább csak pár nappal. Ha nem azt csináljuk, amit ő akar, inkább eljátszunk a sürgősen és azonnal költözni akaró bérlővel, akkor a nemtetszését azonnal a tudomásunkra fogja hozni. Nekünk pedig az a feladatunk, hogy ezt minél előbb elérjük.

II. Haladó szint, személyes szűrés - Személyes találkozó és az első beszélgetés

Az előszűrés fontos, de nem elégséges. A legkönnyebben kiszűrhetőektől megvéd. De vannak, akik átmennek az előszűrőn a mi lustaságunkból/figyelmetlenségünkől, mert a nemkívánatos bérlők erre alapozzák sikerüket. Ismeri minden bérbeadó azt a helyzetet, hogy az érdeklődő szimpatikus volt telefonban de annál kevésbé lehangoló személyesen és persze fordítva. Általában az előszűrőn a szimpatikusabb bérlők mennek át könnyen, akiknek e-mailes egyeztetés nélkül megmutatjuk a lakást. A személyes találkozó első pillanatait, a legelső benyomás nagyon fontosak:



- Ha egy bérlő késik attól még nem biztos, hogy rossz bérlő, de nagyon fontos, hogy szól-e előre, mennyivel előtte szól, vagy nekünk kell felhívni esetleg. Gondoljunk arra, hogy így fog viselkedni akkor is, amikor bérleti díjat és rezsit kell fizetnie!
- Figyeljük minden lépését, hogyan megy be a házba, mennyire figyelmes vagy sem, hogyan lép be egy lakásba, megkérdezi, hogy levegye-e a cipőét vagy sem. Amelyik bérlőnek fontos a lakás, és ő maga is elvárja, hogy a lakása tiszta legyen, az mindig figyelmes lesz más lakásában is. Ne mi mondjuk meg, hogy vegye le a cipőét, vagy ezt vagy azt ne csinálja, csak figyeljük mit és hogyan tesz magától. Sokat meg lehet tanulni a bérlő és a lakás viszonyáról (mikor és hol kapcsolja fel vagy le a villanyt, hogyan húzza el a függönyt, nyitja ki az ablakot, nyit ki vagy csuk be egy ajtót, figyel és jegyzi meg a lakásban lévő koszt vagy tisztaságot, stb.). Üzenet értéke van minden apró részletnek és engedjük, hogy a bérlő minél „természetesebben” viselkedhessen a lakásban!
- A variáló bérlő mindig rossz előjel. Ha egy megbeszélte találkozót elmarad a bérlő miatt, mert elfoglaltságra hivatkozva lemondja/elhalasztja, átvéve így az irányítást, stb. akkor mindig gyanakodjunk. Az ilyen Mr és Ms fontos bérlőkre se pazaroljunk túl sok időt. Főleg akkor nem, ha akkor tájékoztat minket erről, amikor mi a találkozót akarjuk vele megerősíteni, pl. találkozó

előtt egy órával. Mindig egyeztessünk a találkozó előtt, ez mindig a bérbeadó érdeke. Az intelligens bérlő előre szól, minél előbb, hogy ha tudja, hogy nem ér oda és nem várja meg, hogy felhívjuk. A rossz bérlők viszont azt gondolják, hogy mindenki hozzájuk igazítható és ez intő jel lehet egy bérbeadó számára!

Az email-es egyeztetés ezért fontos, mert sokat segíthet valaki ki- és megismerésében. A személyes találkozón viszont azonnal érezni fogjuk, hogy valami nem stimmel a bérlővel. Ilyen lehet egy gyanús pár mellette, vagy ahogy kirajzolódik a bérlő háttere/személyisége beszélgetés közben. Mert fontos, hogy beszélgessünk a bérlővel. Mindent kérdezzünk meg és figyeljük közben, hogy mit mond, és fűzzük össze az ő gondolatait a mi kérdéseinkkel. Kerüljük a direkt kérdéseket, mert az feltűnő. Ha mond valamit a bérlő, akkor mi legyünk empatikusak, majd ártatlan kérdésnek tűnő kíváncsiságba kezdhetünk. A legfontosabb, hogy a lehető legtöbbet megtudjunk a bérlőről:

- hol él most és kivel él és mióta
- mit és hol dolgozik (ha szükséges beszéljünk/egyeztessünk a céggel)
- ha cége van, akkor a céget ellenőrizzük e-cegjegyzek.hu oldalon
- a cég honlapja is sokat segíthet, illetve az is ha nincs
- családi háttér
- albérleti tapasztalatok
- hány lakást nézett már
- mióta keresgél
- mikor kell neki elköltözni
- miért kell elköltözni
- hogyan tudta meg, hogy el kell költözni



És nem csak a pusztán válaszok a fontosak, hanem az egész szöveggörnyezet és annak a mondanivalója. A rossz és veszélyes bérlő előszeretettel hangoztatja, hogy ő milyen megbízható és milyen tisztán tartja a lakást, egyszerűen egy főnyeremény. A rossz bérlő hamar el fogja mondani, hogy milyen rossz tapasztalatai voltak eddig a bérbeadókkal és a lakásokkal. Itt egy nagyon fontos és lényeges részhez érhetünk, mert a rosszabb anyagi helyzetű bérlők a behízselés mellett a megértésünkre is számítanak:

- Az a bérlő, amelyik foglaló összegű pénz megfizetése után akar beköltözni, vagy a kauciót részletekben akarja megfizetni, azonnal és határozottan utasítsuk el. Az ilyen anyagi gondokkal küzdő bérlők nem érdemelnek semmilyen esélyt, mert csak a baj lesz velük!
- Az a bérlő, amelyik más összegű bérleti díjat akar a bérleti szerződésbe íratni, mint amit elvileg fizetne, azt is nagyon határozottan utasítsuk el. Az ilyen bérlő építhet a tulajdonos adóelkerülő magatartására. Még véletlenül sem szabad bedőlni az ilyen bérlőnek, mert azt

fogja fizetni, amit aláírt és nem azt, amit megbeszéltek. Az albérletpiacon nem létezik szóbeli megállapodás, csak az érvényes, ami alá van írva!

- Az a bérlő, aki számlás bérleti díj esetén úgy alkudik, hogy ő nem kér számlát, sose hallgassuk meg. Mindig jog- és szabálykövető magatartást mutassunk a bérlő felé!

Mi pedig bátran kérdezzünk rá a részletekre és hallgassuk a mesedélután és értsünk vele egyet is akár. Attól még bátrabb lesz és megnyílhat felénk a bérlő. Az igazán veszélyes bérlők imádnak mesélni és bár állandóan szerepet játszanak, ez nagyon fárasztja őket, ami miatt ki is eshetnek a szerepükből. A mi legnagyobb meglepetésünkre persze. Aki zárkozott marad és nem tudunk vele beszélgetni, az általában nem is érdeklődik komolyabban az ingatlanunk iránt. Mert aki kinézte magának, az már az első látogatáson azt fogja mondani, hogy neki ez nagyon tetszik. A rossz és veszélyes bérlők általában nem szeretnek túl messzire költözni. Minden olyan bérlő legyen gyanús, amelyik azt mondja, hogy a közelben lakik. Elindul a behízelgés, mi pedig azonnal bekapcsoljuk a szűrőinket, mert tudjuk, hogy a jó bérlők nem mondanak igent az első látogatáson, inkább megnézik kétszer, de legalábbis visszajeleznek egy kis idő után, hogy szeretnének beszélgetni a bérleti feltételekről. *A rossz bérlő viszont azzal hívja fel magára a figyelmet, hogy a kedvünkben akar járni, minél előbb be akar költözni. Előadja, hogy számára nem gond a pénz, már most le tudja foglalozni, holnap már költözne is. Itt vegyük kezünkbe az irányítást és ismét kezdjük el húzni az időt. Indul újra az írásos kommunikáció, az e-mailezés. Úgy irányítsunk mindent, hogy az érdeklődő küldjön nekünk e-mailt és nem pedig fordítva. Vagyis mi adjuk meg az e-mail címünket és nem pedig fordítva. Ha biztosra akarunk menni, akkor mondjuk azt, hogy a lakás legalább egy hét múlva költözhető, addig átbeszélhető a szerződés és a költözés pontos menete. A rossz és veszélyes bérlők a személyes találkozón akarnak minket meggyőzni mindenről. Ők a szavak emberei, a meggyőzés mesterei. Legyünk felkészülve, hogy a csillagokat is lehazudják az égről, csak, hogy ne kelljen emailezniük és főképp ne kelljen várniuk a lakásra. A jó bérlő pont az ellenkezője. Örül, hogy e-mailben mehet az egyeztetés és akár a munkahelyi e-mailjéről fog velünk levelezni, hogy ezzel is finoman jellezze milyen komolyak a szándékai. A jó bérlő nem „holnap akar költözni”, előre gondolkodik és több héttel a költözés előtt lakást keres, így sokkal türelmesebb és nyugodtabb is.*

III. Profi szint, a bérlőválasztás joga – Elemzés és a végső döntés

A rossz és veszélyes bérlők türelmetlenek lesznek, mi pedig ezt mindig vegyük nagyon komolyan. Lehet, hogy küldenek egy e-mailt, de beszélgetni nem fognak velünk. Itt általában két tipikus út van. A szemérmesebb rossz bérlők kilépnek a játékból. Megérzik, hogy ez nem az a lakás, amibe be tudnának költözni. Lehet, hogy átküldik a személyes adataikat is, lesz néhány rövid emailváltás a szerződésről, de pár nap alatt maguktól adják fel a harcot és soha



többé nem fognak minket keresni. Mi se keressük őket. *Nagyon fontos, hogy a bérbeadó az elhallgató és nem kommunikáló bérlőt ne keresse sohasem! Ezért fontos a személyes találkozáson minél inkább irányítani és kezünkben tartani az eseményeket. Az előszűrést és a személyes szűrést követően hamar elfáradhatnak és egyszerűen megunják a bérbeadó körülményes hozzáállását. Legalábbis ők ezt így élik meg. Teljesen felfoghatatlan számukra, hogy miért nem lehet csak úgy simán megnézni egy lakást, ha azt mondja kell neki, akkor másnap beköltözni, a szerződést ottal kitölteni, stb.* De a veszélyesebb, ravaszabb és az igazán rámenős bérlőknek csak itt jön meg igazán az étvágyuk. Ugyanis azt hiszik, hogy a szerződésről beszélgetni, már a szerződés biztos megkötését jelenti. Azt gondolják, hogy ha már a bérbeadó átküldi nekik a bérleti szerződést, onnantól kezdve már minden sínen van, így nyeregben is érzhetik magukat. Itt is tipikus viselkedés, hogy hiába az email-es egyeztetés, a bérlő elkezd minket hívogatani. Ha egy email után már többet nem küld csak hívogat minket, ott ne vagyunk fel a telefont. Várjunk, akár 1-2 napot, hogy fog-e írni. Általában nem ír semmit. Vagy ha ír is valamit, semmi olyat, amit előtte kérdeztünk tőle. Pl. nem jönnek a várva várt személyes adatok. De a bérlő a megbeszélte várható költözés előtt már jóval előbb szeretne beköltözni. Hízeleg újra, mondja, hogy a pénz nem számít, nem is fog benne lakni, csak a cuccait kellene berakni a lakásba. Ismét mesedélután tart, hogy miért kell mégis hamarabb költöznie. Felrobbant a ház, tűz volt, nincs víz/gáz/villany, lebontják, eladták, kidobták...Igen, akár lehet benne még igazság is, csak nem mindegy melyik oldalról nézzük ☺ Az ilyen variáló bérlőknek gyorsan mondjuk meg, hogy akkor ez most nem fog összejönni, keressen másik lakást.

Ha tényleg veszélyes és rossz bérlővel állunk szembe, akkor az nagyon hamar vulgáris lesz és örülten agresszív. Bár céltalannak tűnik, a célja mégis az, hogy megfélemlítsen minket. Ezért aztán zaklatni fog, fenyegetni, leginkább telefonon és sms-ben, és mindenféle számról fog hívni. Az ilyen bérlő ha már az elejétől fogva ilyen, azt könnyű előszűrni. Ha csak a végén derül ki, hogy bizony egy vadállattal állunk szembe, ott ugyan úgy fel kell készülni arra, hogy személyes ügyet fog belőle csinálni. Nem ritka, hogy ismerőseit mozgosítja, akiken keresztül személyes találkozót akar szervezni. Ugyan úgy bepróbálkozhatnak ingatlanközvetítőn keresztül. Így a már előszűrésnél ismert hozzáállásunkat kell alkalmazni. Ha tudjuk, hogy hidegháborút folytat ellenünk egy elutasított bérlő, akkor addig a lakás mutatását nagyon óvatosan kezeljük. Ilyenkor az előszűrésen van a hangsúly, a késleltetett lakásbemutatáson. Extrém esetben akár 1-2 hétig is kitartóan indíthatja ellenünk a támadásokat a dühös bérlő jelölt. És ez már csak a megfélemlítésről szól, egy fajta kisstilű bosszú. Nem kell komolyan venni, de hidegfejjel kell kezelni minden ilyen bérlőt. A nyugalmost megőrizve, ne menjünk bele semmilyen szájkaratába. Még véletlenül se mutassunk érzelmeket, legyünk nyugodtak és kimértek. Az intelligens viselkedés az örületbe kergeti az ilyen bérlőket. Egy idő után nem fogunk róluk hallani, mert az élethelyzetük nem engedi meg a hosszantartó háboruszkodást. De mindenképpen legyünk óvatosak és nagyon körültekintőek, mert az ilyen sértett és feldúlt bérlők akár otthonunkhoz és irodánkhoz is eljöhhetnek!



KOCKÁZATOS BÉRLŐK

A kockázatos bérlők nem feltétlenül rossz és veszélyes bérlők. A kockázatos bérlőkkel azért foglalkozunk külön, mert ők a bérlő szűrés és kiválasztás kakukktójásai lehetnek. Ez azt jelenti, hogy nem kizárt az együttműködés az ilyen bérlőkkel, csak érdemes a hátrányaikat/kockázataikat figyelembe venni. Egyik kockázati szint, hogy nem fogja fizetni a bérleti díjat és rezszi költségeket időben, csak esetleg kisebb nagyobb ráhatással. Ők lehetnek a notórius késők pl., ha késve is, de mindig fizetnek. Hasonlóan kockázatos bérlők a körülményeskedők, akiknek mindig valami gondjuk van a lakással, sok karbantartást és figyelmet igényelnek. Bármikor és bármiért megkereshetnek minket problémájukkal. Ha nem oldjuk meg, vagy nem foglalkozunk vele, akkor nemfizetéssel fenyegetőzhet. Ez több időt és költséget jelenthet és végtelen türelmet a részünkről. Vannak a különleges jogi státuszú és helyzetű bérlők, mint a céges bérlők, állami bérlők, diplomaták/nagykövetségek, nemzetközi és EU-s szervezetek bérlői. A legnagyobb kockázatú csoport pedig a hirtelen eltűnők, szerződést egyoldalúan felbontó bérlők. Vannak olyan kockázatos bérlők ugyanis, akik amilyen nagy lendülettel bérelnek ki egy lakást, olyan hirtelen tűnhetnek is el nyomtalanul, bérleti szerződés lejáratá előtt. Ez egy tényleg nagy csoport és léteznek különböző kombinációi a többi kockázatos bérlővel. Ilyen pl. az állandóan problémázó, esetleg valamilyen gondra hivatkozva nem fizető és majd eltűnő bérlő. Az állandóan késő és végül eltűnő bérlő. És vannak a spontán, minden előzmény nélkül, egyik pillanatról a másikra eltűnő bérlők. Az ilyen bérlők is szűrhetőek és mindig a bérbeadó jóindulatán, tapasztalatán múlik az, hogy mennyire hajlandó vállalni az ilyen bérlő kockázatait.

1. Váló/szakító férfi és nő

Az a bérlőjelölt, amelyik válik/szakít, mindig kockázatot jelent, mert meggondolatlan döntéseket hoznak az ilyen helyzetben lévő emberek. Menekülnek otthonról és minél előbb szeretnének a párjuk nélkül élni. A döntésük nem megfontolt és hamarabb kibérelhetnek olyan lakást, amire nincs is szükségük, egyszerűen csak hirtelen felindulásból.

2. Szerelmi légyott bérlők

Akár férfi, akár nő, egy pár szeretne szerelmi fészket bérelni, az ritkán kiszámítható meddig lesz rá szükségük. Ha vége a szerelemnek, általában vége a bérlésnek is. Az ilyen bérlők könnyen felismerhetőek arról, hogy nem otthont keresnek, így egész máshogyan viszonyulnak a lakáshoz is. Ha pár jön, nem ritka a nagy korkülönbség, esetleg a hölgy tag „személyes asszisztensnek” van bemutatva, akiből mindent kinézünk, csak azt nem ☺



3. Először összeköltözők

Már a harmadik párkapcsolattal kapcsolatos kockázati tényező, de a párkapcsolat mindig nagy hatással van magára a bérlésre is. A pároknál a stabil és hosszú kapcsolat előny, addig az instabil és fiatal kapcsolat egyértelmű hátrány akár hetero- akár homoszexuális párról is beszélünk. Ha pl. a pár valamiért szakít, a legtöbb esetben a lakást is elhagyják mind a ketten. Ez az először összeköltözőknél egy komoly veszély. Ha párok néznek lakást, mindig próbáljuk meg kideríteni, hogy laktak-e már együtt. Ha nem és ez lesz az első közös lakásuk, akkor ők kockázatos bérlők.

4. Egyedülálló férfi és nő

Maradva a párkapcsolati kockázatoknál, az egyedülálló férfi és nő, akkor jelent igazi kockázatot, ha túl kicsi lakást bérel. Ez pl. igaz a garzon vagy stúdió lakást bérlőkre, akik egyedülállóként kezdenek el bérelni. Ha párra lelnek, nagy a veszélye, hogy a bérlő ott hagyja a kicsi lakást és párjához költözik, esetleg együtt nagyobbba költöznek. A kicsi lakások mindig átmeneti megoldást jelentenek. Az ilyen lakás tulajdonosnak tisztában kell lennie azzal a kockázattal, hogy lakásában nem hosszú életet terveznek a bérlők. A kockázat kezelhető, de nagy odafigyelést igényel. Máskülönben átjáróház lehet a lakásból.

5. Életminőségi kockázat

Pl. ha egy bérlő garzontól garzonba költözik, akkor azt üzeni felénk, hogy ő elfogadja ezt a kompromisszumot és számíthatunk rá hosszabb távon is. Ha viszont valaki nagyobb lakásból költözik kisebbbe vagy jobb környékről rosszabb környékre, az kockázatot jelent, mert senki sem szeret visszalépni életminőségben. Legalábbis hosszú távon biztosan nem. Az életminőség romlást általában minden bérlő csak átmenetinek gondolja és adandó alkalommal, ha tud visszalép az eredeti szintre, pl. hirtelen nagyobb lakásba költözik és/vagy jobb környékre. Ez is a bérbeadói felelősség része, hogy mennyire vagyunk tisztában a lakásunkat választó bérlők életminőségi igényeivel. Ha látjuk és halljuk a bérlőnek egyértelmű visszalépés a lakásunk, nem biztos, hogy érdemes vele bérleti szerződést kötnünk.

6. Kétes hátterű bérlők



Nem feltétlenül rossz bérlő az, aki a testéből él. Legyen hivatalos prostituált külföldön, pornósztár, különböző táncos és eladóművész az éjszakában, még lehet nagyon jó bérlő. De nagyon sok esetben inkább a kockázatos bérlők típusát erősítik. Nem is feltétlenül szeretnek arról beszélni, hogy mivel foglalkoznak, még ha látszik is rajtuk. Elsősorban nagyon bizalmatlanok és közben nagyon könnyelműek lehetnek anyagi téren. Bár nem tudják mit hoz a jövő, szeretnek a mának élni és belevágni mindenbe, akár egy szép lakás kibérlésébe is, amire

fogalmuk sincs, hogy mennyi ideig lehet szükségük. Még a biztos anyagi háttér sem feltétlenül biztosított, inkább bizonytalanak nevezhető. Hivatkozhatnak harmadik félre, aki fizetni fogja nekik a lakást. Az ilyen bérlő jelölttel el kell beszélgetni. Lesz amelyik nyíltan felvállalja munkáját és személyiségét, amíg mások lassabban fognak megnyílni. De fontos beszélgetni az ilyen bérlővel, ha abban gondolkodunk, hogy ki szeretnének neki adni a lakást. Ne írjunk vele csak azért alá egy bérleti szerződést, mert ki akarja bérelni a lakást. Mindenképpen tisztázzuk a bérlő háttérét és lehet közben rájön, mégis csak jobb neki a szálloda, mint az albérlet.

Ide soroljuk az olyan párokat is, akiknél az egyik fél rontja az összképet. Ez azt jelenti, hogy van egy pár, akiknél pl. a férfi jól szituált, cégére és munkájára nagyon büszke, addig a mellette lévő nő nem dolgozik és nem túlságosan bizalomgerjesztő. Az ilyen párkapcsolat kockázatot jelenthet. Sokszor előfordul ugyanis, hogy a férfi minden szempontból megfelelne bérlőnek, de a párja miatt gondoljuk meg kétszer, hogy együttműködünk-e vele. Nagyon tipikus hiba, hogy a férfi eltartja a nőt, bizonyítási vágyból ezért akár drágább lakást is bevállalna, csak hogy így mutassa ki, milyen fontos számára a nő. Könnyen előfordul, hogy a vállalkozó férfi egy jobb üzlet reményében, már megelőlegezi magának az üzleti és anyagi sikert. Aztán ha még sem jönnek be a tervek, biztosak lehetünk benne, hogy tudni fogunk róla. Először nem fizet, majd kitalálja, hogy mennyire elfoglalt. Külföldön lesz sokat, meg vidéken, csak arra nem lesz ideje, hogy fizessen nekünk. Az ilyen bérlő tipikusan problémakereső. Vagyis minden gondot kitalál a lakásban, hogy mi nem jó, mi romlott el és mit javított/javítottatott meg, vagy mit kell azonnal kicserélni, mert különben nem fizet. Vagyis ha pár bérel, a pár mind a két tagját egyszerre szűrjük. Ha baj lesz, akkor a férfi védeni fogja a nőt, a nő pedig hátulról támogatja a férfit, hogy neki milyen igaza van abban, hogy szerződést szeg. Ne lepődjünk meg, hogy nem fogja elismerni, hogy anyagi gondok miatt bontja fel a szerződést. Konfrontálódhat velünk és minden áron ki fogja harcolni, hogy a kaució visszajáró részét megkaphassa.

Egy jó bérlő, aki alól valamiért kicsúszik a biztos talaj, vagy egyszerűen úgy alakul az élete, hogy nincs szüksége a lakásra a bérleti szerződés végéig, ő mindig intelligens lesz és nem fogja magát vagy a párját megalázni és párezer forintért óriási balhét csinálni és jelenetet rendezni. A kockázatos bérlőknél ez könnyen előfordulhat. Az addig intelligens üzletember egyszer csak alvilági figura arcát veszi fel és gátlástalanná válik. Figyeljünk ezért oda az ilyen kockázatos bérlőre, aki minden szempontból lehet megnyerő, de a párja legtöbbször elárulja, hogy valami nincs rendben vele.



Ugyan olyan kétes háttérű bérlőnek számítanak bizonyos pénzügyi vállalkozásban dolgozók, azok tulajdonosaik, vezetőik. Ezek lehetnek különböző befektetésekkel foglalkozók pl. értékpapír, biztosítás, befektetési alapok, nemesfémek, fura MLM rendszerű üzleti megoldások. Az ilyeneket egyszerűen „wall street-i farkasoknak” is

hívhatjuk, akik általában jó megjelenésűek, jó modorúak, mindent megtesznek azért, hogy a külsőségek meglegyenek ahhoz, hogy sikeresnek tűnjenek. Akár még sikeresek is lehetnek, de elég törekeny az ő sikerük, és nagyon gyorsan fizetésképtelenné válhatnak. Akinek volt már ilyen bérlővel kapcsolata, az tudja, hogy az ilyen bérlőnek is mindenre van pénze csak a bérleti díjra és a rezszi költségekre nem jut sosem időben. Mivel a meggyőzés a munkájuk része, így ránk is hatni próbálnak, kitolni a fizetési határidőt, változtatni a különböző nemfizetést érintő szankciókat, tipikusan a késve fizető bérlők egyik jelentős táborát erősítik, akik legtöbbször cégnéven bérelnek. Az ilyen hazai befektetésekkel foglalkozó szakemberek elég kockázatos bérlők. Nem mind és nem az összes, de a többségük esetében érdemes átgondolni a szerződészegés és nemfizetés kockázatait, akármilyen megbízható és megnyerő üzletembernek is adják ki magukat.

7. Különleges jogi státuszú bérlők



Sokan nem tartják őket kockázatos bérlőknek. Sőt, akár a prémium bérlők szinonimái is lehetnek. Pedig az ilyen kategóriájú bérlők is rengeteg kockázatot hordoznak magunkban. Pontosan azért, mert tisztában vannak a jogi kiskapukkal és visszaélhetnek a hatalmukkal/befolyásukkal. Akinek már volt baja céges bérlővel, legyen az hazai kis vagy közepes vállalkozás, esetleg multinacionális cég, az azért tudja, hogy nem minden arany, ami fénylik. A

céges bérlő mindig kockázatot jelent, ezért fontos tudni, hogy ki lakik a lakásban. A bizonytalan lakóknak bérlő cégeket ne nagyon preferáljunk. Minél nagyobb egy cég, annál több gond lehet vele. Mindent úgy akar, ahogy ő azt elképzei. Akár olyan bérleti szerződést és aláírathat velünk, amit bérbeadóként egyáltalán nem szeretnénk aláírni. *Azt azért mindig vegyük figyelembe, hogy az ilyen bérlők teljesen átveszik az irányítást. Nem biztos, hogy kockázatok nélküli, sőt! Külön említésre méltóak a diplomaták és nagykövetségek. Az ő helyzetük annyira speciális, hogy szinte tehetetlenek vagyunk velük szembe. Nem azt jelenti, hogy nem lehet velük együttműködni, csak azt, hogy egyáltalán nem garancia semmire az, hogy egy nagykövetség akar a bérlőnk lenni. Ha baj van egy diplomáciai bérlővel, igazából ki vagyunk szolgáltatva neki. A bérlés lényege pedig valahol pont az lenne, hogy ezt elkerüljük. Hasonló a helyzet az állami/politikai bérlőkkel is. A magyar belpolitikai helyzetet kicsit ismerő tudja, hogy szélkakas harcot vívó politikusok és állami szervezetek milyen bizonytalan tényezőt jelenthetnének bérlőként. Nem is kell ezért hasra esni egy ilyen bérlő bejelentkezéséről. Politikai meggyőződéstől függetlenül, minden ilyen bérlő kockázatot jelent. Hasonló a helyzet a különböző nemzetközi szervezetek bérlőivel is. Akinek volt gondja ilyen bérlővel, az tudja, hogy milyen szinten zár össze egy ilyen szervezet, ha gond van a náluk dolgozó bérlővel. Pereskedni semmi értelme, csak ablakon kidobott pénz, így hiába minden, az ilyen bérlő is megúszhat minden szerződészegést. Ne is bizzunk ezért olyan bérlőben azonnal, ami egy logó vagy szervezet mögé akar bújni, de közben pl. magán úton bérel.*

8. Naiv, hirtelen Budapestre költöző bérlők

Jellemzően a hirtelen Budapestre költöző bérlők még sosem éltek itt, nem is ismerik a várost és talán még sohasem béreltek lakást sem. Jellemző rájuk a kapkodás, akár személyes találkozó nélkül is simán azt mondják, hogy kibérlik a lakást. Mivel alig pár napot adnak maguknak, legtöbbször hétvégén akarnak költözni és mindent megtesznek, hogy elérjék céljukat. Gyözködnek minket telefonon és nem értik, hogy ez nekünk miért nem szimpatikus. A lakás legtöbbször közel van a munkahelyükhöz és ezt hangoztatják is. De vegyük számításba azt, hogy milyen munka lehet az olyan, amit csütörtökön kap meg valaki és hétfőn kell kezdeni? Mert amilyen gyorsan jöhet, olyan gyorsan szűnhet is meg. A naiv bérlő pedig kockázatos. Ha hosszú távra keresünk bérlőt, nem biztos, hogy ilyen hátterű ajánlott!



ÜZLETI FILOZÓFIA

A lakóingatlanok hasznosítása, bérbeadása, a lakóingatlan kultúra, beleértve a bérlői és bérbeadói kultúrát is, nálunk sajnos még mindig gyerekcipőben járnak. A bérlő szűrés és kiválasztás egy összetett feladat, valójában pedig egy üzleti filozófia. Sokan kérdőjelezik meg az ingatlanos vállalkozások hozzáadott értékét ma Magyarországon. A bérlők szakszerű és tudatos kiválasztása, a lakóingatlanok üzletszerű hasznosítása igenis hozzáadott értéket képvisel már ma is, mert közvetlenül befolyásolja a lakóingatlan hasznosításának eredményességét. Persze adódik a kérdés, hogy a már paranoiásnak tűnő, mindenkit gyanúsnak látó, mély pszichoanalízist végző, megérzéseire és ösztöneire tudatosan hallgató ingatlanhasznosító, mennyit kockáztat az idő húzásával? Laikusként azonnal az lehet az ember első benyomása, hogy minél később adunk ki egy lakóingatlant, annál több bérleti díjat veszítünk. Ez egyrésztől igaz. Másrésztől

viszont csak addig, amíg nem hosszú távon gondolkodunk. Pl. ha veszünk egy 10 éves bérbeadási időszakot, a tudatos bérlőválasztásnak az eredményei megkérdőjelezhetetlenek. Bérlőt veszíteni szerződési időn belül, tartozásokat felhalmozó bérlőket kezelni, kiköltöztetni, jogi vitákba bonyolódni, rendőrségre járni, lelakott lakásokat újra bérlésre felkészíteni, a sok felesleges idegesség, mind a mérleg egyik oldalára kerülnek. A rossz bérlők is előszeretettel érvelnek azzal, hogy „ne akarjon veszíteni bérleti díjat, inkább adja ki most a lakását”.

Az ingatlanhasznosító kitörölte a szótárából az azonnal költözhető és sürgősen kiadó lakások fogalmát. Számára az időzítés, a jó időben és a megfelelő bérlő kiválasztás a célja. Paradigmaváltásnak is nevezhetnénk, miközben csak visszatérést jelent az alapokhoz, amikor a lakóingatlant befektetésnek, a bérbeadást és bérlőválasztást pedig kockázatkezelésnek tekintjük. A kockázatkezelés a lakóingatlan hasznosítás szerves része. A bérlői kockázatok kezelése minden lakóingatlan-befektetéssel foglalkozó szakember mindennapi rutin munkájának a része kellene,

hogyan legyen. De ettől még nagyon távol vagyunk és sokkal inkább úgy tűnik átestünk a ló túloldalára. Viszont ne gondolja azt senki, hogy ez a részletesnek tűnő írás lefedheti a teljes témát, amivel itthon nagyon kevesen foglalkoznak. De nagyvonalakban rávilágít ennek a munkának a sokismeretlenes egyenletére. Nem tudja helyettesíteni a személyes tapasztalatot, az állandó tréninget, amikor mindezt élőben nap mint nap műveli az ember. Felhívja arra a figyelmet, hogy a bajt elkerülni kell, mert nincs az a bérleti szerződés, ami megvédhet minket saját hiszékenységünkől és ostobaságunktól. Legtöbbször utólag már mindenki belátja, hogy mikor és hogyan csalták csapdába. Azt mondja a magyar, hogy „vásár után okosabb a paraszt”. A hangsúly azon van sajnos, hogy a többség csak utólag látja be döntéseinek súlyos hibáit és pénzben mérhető tévedéseit. Ez nem kellene, hogy így legyen, ha a bérlő szűrést és választást kockázatos döntésnek tekintenék. A jó bérlő egyáltalán nem pénzkérdés, hanem csak idő kérdése. Inkább az üresen álló lakás mint egy [BÉRLŐ A POKOLBÓL](#) !

A kockázatkezelés megtanulható, a képességek és készségek fejleszthetőek. De amíg nem a napi rutin része, addig még könnyen áldozatul eshetünk csaló és gonosz bérlőknek, elcsúszhatunk a kockázatos bérlők dobálta banánhéjakon. Minél természetesebben tudjuk végezni ezt a munkát, annál jobban fogunk tudni szűrni. Nem a szigorú és nem is a barátkozó bérbeadó a helyes út. A természetes bérbeadói magatartás az, amitől a bérlőjelöltek maguk is természetesebben viselkednek. Ha pedig felismerjük a helyzeteket és tudatosan alkalmazkodunk hozzájuk, irányítjuk a folyamatokat, akkor könnyebben kiszűrhetjük a számunkra nem megfelelő bérlőt. Ha bizonytalanok vagyunk és egyszerűen csak rossz érzésünk van egy bérlőtől, akkor is bátran mondjuk neki nemet. A mai budapesti ingatlanpiacon nagyon furán veszik ezt a bérlők. Azt hiszik, egy bérbeadó nem mondhat nemet, amikor ők igent mondanak. De mi bátran mondjunk nemet egy bérlőnek, akinek nem akarjuk kiadni a lakásunkat. Amelyik bérlővel együtt fogunk tudni dolgozni, az úgy győz meg minket erről, ahogy azt elvárjuk. A rossz bérlők pedig úgy akarnak meggyőzni minket, hogy az énünk sötétebbik oldalára akarnak hatni, és el akarják hitetni velünk, hogy minden rosszban van valami jó.

Ne legyünk önmagunk ellenségei, előzzük meg inkább a bajt!

