

Floridai ingatlanbefektetés- Sarasota/Bradenton

Röviden Florida államról

Florida az USA 3. legnagyobb népességével rendelkező tagállama, melynek népessége évente 3 %-kal növekszik, naponta átlagosan 1.000 fő költözik Floridába az USA más részeiről és többnyire Európából. Ez köszönhető kiváló klímájának, ami egész évben alkalmas a kikapcsolódásra, illetve erősödő iparának, valamint dinamikusan növekvő kereskedelmének.

Florida népességében nagy fluktuáció mutatkozik, mivel tavasztól ősziig inkább a turisták, télen pedig az ún. snowbird-ök száma domináns (akik északról vándorolnak/költöznek le ideiglenesen a jóval kedvezőbb időjárással rendelkező államba a téli hidegebb hónapokban). Ők általában 2-6 hónapig tartózkodnak Florida államban, majd utaznak vissza az USA más területeire. Ezért az egész éves turizmus ellátásához minden infrastruktúra rendelkezésre áll az év teljes időszakában.

Azonban Florida lehetőségei nem merülnek ki pusztán a turizmusban. Már nemcsak nyugdíjas állam, hanem Kalifornia után a 2. legnagyobb az IT cégek tekintetében. Az Egyesült Államokon belül is egyre több cég költözik Floridába a kedvező adózás és az egyre erősödő ipar miatt, mely szintén lecsapódik az ingatlankereskedelemben. Az itt lakók közel 30%-a nem rendelkezik saját tulajdonú ingatlannal és ehhez jönnek még a snowbird-ök, valamint az államba látogató turisták milliói. Mindez pedig mind az ingatlan, mind az egyéb üzleti lehetőségek nagyobb ütemű növekedését predesztinálja a következő évekre/évtizedekre.

Florida keleti és nyugati partja jelentősen különbözik egymástól, mind időjárásban, mind mentalitásban. A keleti part, az ún. Ocean side, hangosabb, mozgalmasabb, melegebb, számos ember érkezik a világ minden tájáról. A nyugati part, azaz a Bay side, nyugalmasabb, kicsit hűvösebb, hurrikánoktól védettebb övezet, mely első számú célpontja az amerikai és európai közép- és felsőosztálynak.

Sarasota és Manatee megye a Bay side-on található, ami egy öböl az öbölben. A Mexikói-öbölhöz egy kisebb és nyugodtabb félkörívvel csatlakozik számos kisebb-nagyobb szigettel. Gazdaságilag a 11. legjobban fejlődő terület az USA-ban. Az ingatlanok 2016-os átlagos értéknövekedése 8,7 % volt, de minden évben elmondható, hogy ingatlantól függően 7-12% közötti az ingatlanforgalmi értéknövekedés. Az éves ingatlanadó 0,8% volt 2016-ban. Az idegenforgalmi adó 5,5%, mely rövid távú kiadás esetén a kalkulált ár felett jelentkezik, és a vendéget terheli.

Sarasota (város) és Bradenton teljesen egybeépült, ahogy a két megye is (Sarasota és Manatee). De míg Sarasotában drágábbak az ingatlanok, jobban kiadhatók rövidtávon, addig Bradenton inkább lakóövezet, ezért jóval olcsóbbak is az ingatlanok (akár egyharmadával is). De ez nem különíthető el kerületenként, hiszen Bradenton part közeli ingatlanjai is jól hasznosíthatók rövidtávú kiadással, de jóval kevesebb az erre alkalmas ingatlan. A parttól kicsit távolabb (10 mérföld) mindkét városban inkább a hosszú távú ingatlan kiadása lehet lehetőség a helyi lakosoknak számára, mint ingatlan befektetési forma.

A gazdaság élénksége, valamint az adók alacsony volta miatt prosperáló gazdasági környezet napról napra produkál csendes gyarapodást az itt élők és vállalkozók számára. Ennek köszönhető, hogy a bűnügyi statisztikák felére estek az elmúlt 10 évben, miközben a lakosság száma folyamatosan nő. Európai szemmel elképzelhetetlen biztonság alakult ki nem csak a zárt lakóparkok, hanem a város legnagyobb részén, ahol nem kell aggódni különösebben a betörések vagy a lopások miatt. Az idősebb generáció tagjai éppúgy részt vesznek a gazdaság körforgásában, mint a fiatalok, ennek köszönhetően meglehetősen kollektív közösséget hoznak létre egymás között, figyelemmel vannak egymás életére.

Mind a rövid, mind a hosszú távú kiadás kiváló befektetés lehet azok számára, akik Európából kitekintve keresnek egy prosperáló gazdasági környezetet stabil hozammal, biztos háttérrel és alacsony adókkal.

Azon befektetők, akik rövid távú kiadásba kezdenek és erre alkalmas ingatlanba ruháznak be, ők évente több alkalommal meg is látogathatják a környéket, ezáltal olcsóbb nyaralást biztosítva önmaguknak az európai télel szemben.

Rövid távú ingatlankiadás

Első sorban a tisztázásra szoruló fogalmakat érdemes átnézni, mint például az úgynevezett HOA. Ez magyarországi szóhasználatnál a közös költségnek felel meg. Azonban itt a víz és szemét elszállítás mellett még a kertész árát, a közösségi medence esetén annak karbantartását és üzemeltetését kell érteni. Minden további, mint például az áram, kábel TV, internet ezen felül fizetendő. De ez ingatlanonként eltér. Vezetékes gáz nincs.

A következőben lehet találkozni az ADR rövidítéssel. Ez az „Average Daily Rate” kifejezés rövidítése. Ez nem más, mint az egy napra vetített foglalási árat takarja.

Rövid távú kiadás esetén legfőbb célcsoportunk az európai, ill. az amerikai középosztály, akik évente akár többször vagy hosszabb ideig meglátogatják a félszigetet. Florida a 2016-os évben rekordbevételt, \$109 milliárdos forgalmat generált az a 112,8 millió turista, aki az államba látogatott. A különböző szálláskereső oldalak és appok segítségével azonban már nem csak a nagy hotelláncok képesek részesedni a bevételből. Megfelelő marketing és üzletpolitika segítségével, akár középtávon, 3-5 év alatt kitermelhető egy adott ingatlan ára, melyhez még hozzá adódik a folyamatosan növekvő ingatlanforgalmi érték (5-12%). Az alábbi oldalakon a 2016-os év statisztikai figyelhetők meg a területről.

Rövid távú kiadás esetén 3 féle opció választható. A megosztott szoba, az osztott ingatlan, mikor egyedül bérelhet szobát a vendég, valamint amikor a teljes ingatlant adják bérbe. Az első kettő ezen a környéken mindössze 12% volt 2016-os év folyamán, a 88% pedig teljes ingatlan, un. All Entire Home volt. Az összegek és a bevételek is csak erre az opcióra vonatkoznak.

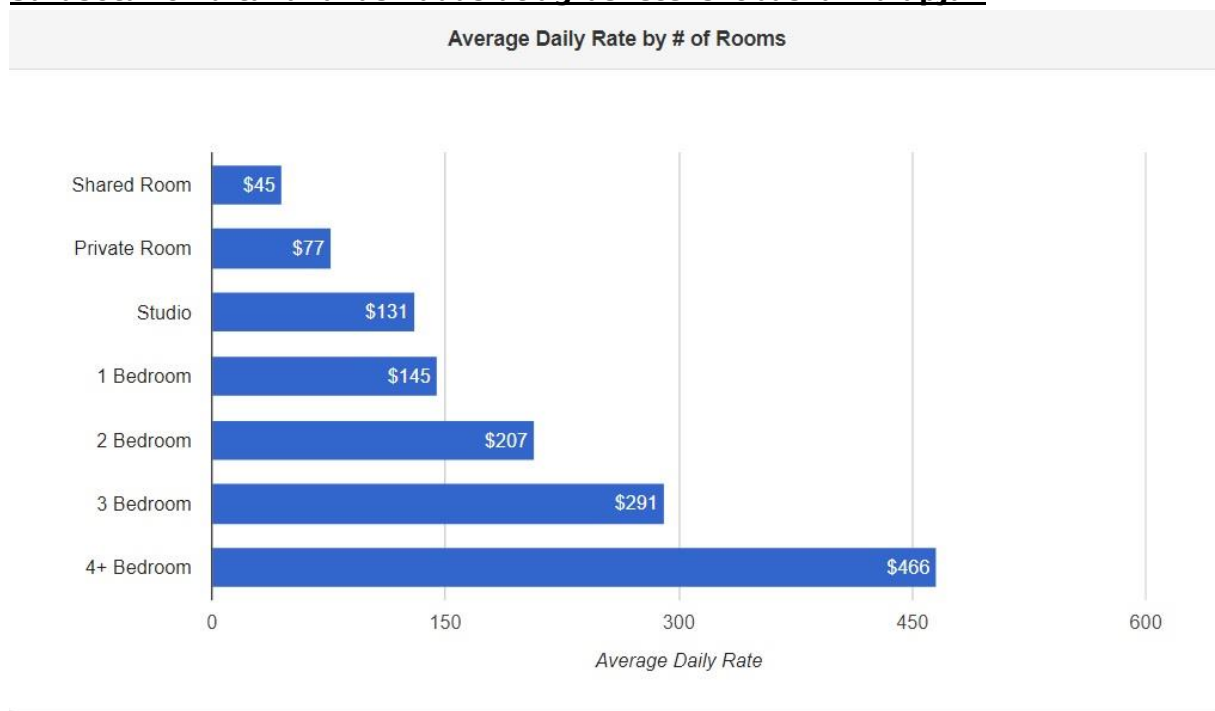
Sarasota rövid távú kiadási átlag bevételek napra lebontva, lakástípusonként

Price and Fee Ranges				
# Bedrooms	# Listings	Daily Price	Cleaning Fee	Security Deposit
Shared Room	90	\$38 -\$55	\$10 -\$25	\$150 -\$200
Private Room	1128	\$67 -\$91	\$15 -\$25	\$100 -\$250
Studio	393	\$100 -\$147	\$30 -\$50	\$125 -\$250
1 Room	1157	\$120 -\$175	\$40 -\$65	\$175 -\$300
2 Rooms	655	\$160 -\$240	\$60 -\$100	\$200 -\$300
3 Rooms	311	\$230 -\$350	\$100 -\$150	\$250 -\$500
4+ Rooms	121	\$385 -\$552	\$150 -\$200	\$500 -\$600

Price range is for the 33rd and 66th percentiles

A fenti táblázat a Sarasota városban rövid távú kiadásra listázott ingatlanokat mutatja számszerűen (#Listings), valamint napi árral (Daily Price), takarítási költséggel (Cleaning Fee) és biztonsági letéttel (Security Deposit) együtt. Az adatok az összes kiadott ingatlan második harmadából számított értékeket mutatja, melyet vehetünk átlagnak 2015 augusztusa és 2016 júliusa között.

Sarasota rövid távú lakáskiadás átlag bevétel szobaszám alapján



A fenti táblázat az átlag napi kiadási árat (ADR) mutatja szobaszám alapján egy éves átlagra vetítve 2015 augusztusa és 2016 júliusa között.

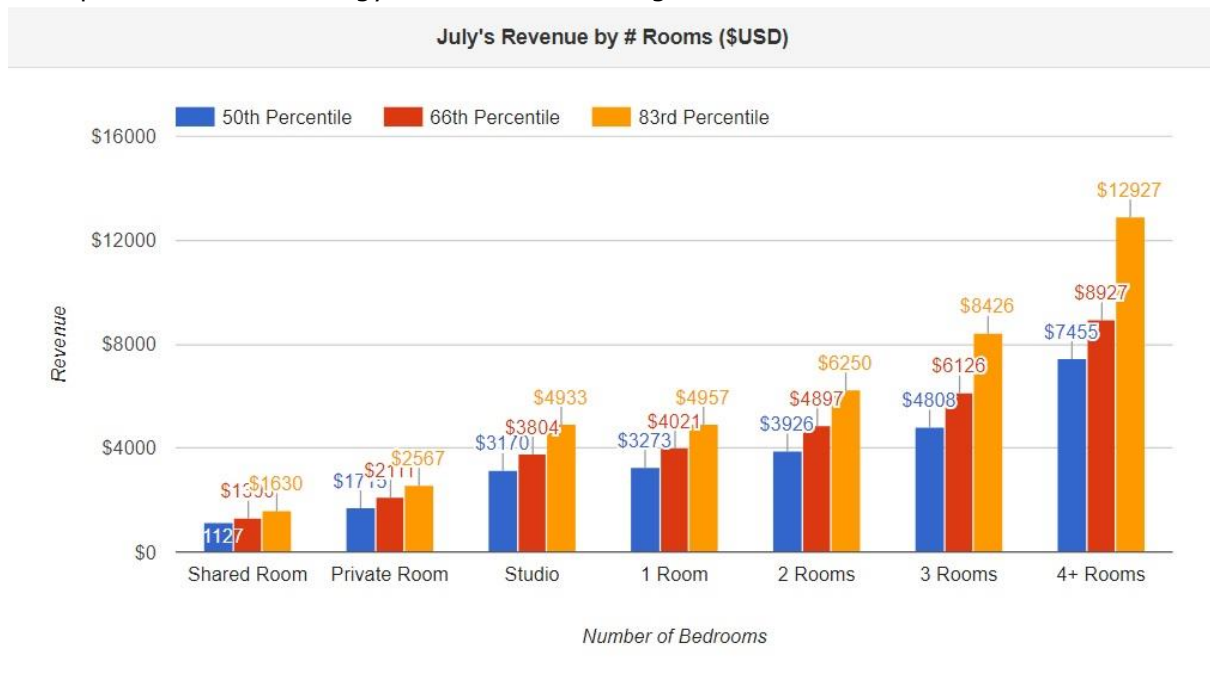
Sarasota-i rövid távú lakáskiadás átlag bevételének évi eloszlása

Florida állam szempontjából 2 jelentős időszak emelhető ki a turizmus szempontjából. Az egyik a nyár (május közepétől szeptember közepéig), a másik pedig a tél (november közepétől márciusig). Florida igazi menedéket nyújt, mind az észak-amerikai kontinens, mind pedig az európai középsztálynak a hideg téli hónapokban. Sokan évről-évre visszajárnak a jól bevált és ilyenkor hónapokig bérelt lakásukba vagy házukba.

Az elmúlt évek tapasztalata azt mutatja, hogy a téli időszak alatt (november közepé-március vége) alatt meg lehet termelni az összes éves ráfordítást, a további 8 hónapban pedig már a profit keletkezik rövidtávú kiadás esetén. Ez abból adódik, hogy a téli hónapokban két-háromszorosa a kiadási díj a nyárhoz képest. A nyár folyamán pedig másfélszer magasabb, mint tavasszal és ősszel. Tavasz esetén április és május, míg ősz esetén szeptember közepe és november közepe közötti időszakról beszélhetünk. Tehát a rendelkezésünkre álló három-három és fél hónap alatt kell/lehet/javasolt elvégezni a szükséges munkálatokat az ingatlanon. Valamint ezen idő alatt lehet számolni alacsonyabb bérleti díjakkal, mint a számításaink, és magasabbal az ezen kívül eső időszakokban.

Sarasota rövid távú lakáskiadás bevételei július hónapra a rangsorban lévő ingatlanok bevételi megoszlásai ingatlantípusok szerint 2016. 07. hó

50th percentile - a felső 50 %-a a kiadott ingatlanoknak
 66th percentile - a felső egy harmada a kiadott ingatlanoknak
 83th percentile - a felső egy hatoda a kiadott ingatlanoknak



A fenti adatok áttekintése után a 2 szobás lakás és a 3 szobás családi ház (mind a két esetben 2 fürdőszobával ellátott ingatlan) rövidtávú kiadása a legalkalmasabb és a legjövedelmezőbb, valamint ezekből van a piacon is a legtöbb, ezáltal ezeknek az ára

nem jelentősen magasabb, mint a stúdió lakásoké. Azonban minden további szoba esetén +20-25% plusz bevételre tehet szert a beruházó rövidtávú üzemeltetés esetén.

Ez a táblázat azért is fontos, mert itt mutatkozik meg igazán, hogy mind az üzemeltető, mind pedig a tulajdonos közös érdeke a minél jobb kiszolgálás, berendezés és lokáció, hiszen ezen összetevők hatására lehet a legnagyobb profitra szert tenni. Továbbiakban azért is fontos ez a táblázat, mivel azok az ingatlanok, melyek a felső harmadba tartoznak a rangsor alapján (66th percentile – piros oszlop) azok az ingatlanok 10-12 hónapon keresztül voltak kiadhatók és voltak is kiadva. A felső egynyelcad (83rd percentile – narancssárga oszlop) már nem csak, hogy havonta 25-27 nap (vagy több nap) voltak kiadva, de marketing és a visszajelzések, valamint a dinamikus árazás segítségével a lehető legnagyobb profitot tudták biztosítani az üzemeltetőnek és a befektetőnek egyaránt.

Miért nem 4 szobás ingatlan, mikor a legnagyobb számok abban az oszlopban vannak?

A válasz egyszerű. A 4 szobás vagy nagyobb ingatlanok nemcsak hogy sokkal drágábbak, de messzebb is helyezkednek el azon területről, melyek a turisták számára kiemelkedően kedveltek. Ezért nem tudnánk biztosan hozni azokat a számokat, melyek ebben az összefoglalóban szerepelnek.

Nézzünk egy számítást a megtérülésre:

Egy kétszobás lakással számolva, havi 27 nap kiadással a szezonban és 21 nappal szezonon kívül (összesen évente 300 nap kiadással), a statisztikák szerinti legalacsonyabb napi kiadási díjjal, az összes fenntartási költség levonásával

2 szobás 2 fürdős lakás megtérülési számai Bradentonban

A rövid távú kiadás esetén nagyobb haszonnal számolhatunk. Ebben az esetben egy \$84.000-os bradentoni ingatlan vettünk kiinduló alapnak. Levontuk a szállásfoglaló oldalaknál bevett foglalásunkkénti díjat (3% a foglalási árból), a havi közös költség és a rezsi díjat, valamint a biztosítást (\$600), az éves ingatlanadót (\$672), üzemeltetési díját. az ingatlan 27 napon keresztül kerül kiadásra szezonban és 21 napot szezonon kívül.

Ezután a befektető már csak az ingatlan bérbeadásból származó adót fizeti. Természetesen a költségek egy részét (felújítás, beruházáshoz szükséges költségek stb.) levonhatók az adóból. Az adót nem számolva 13,32% (\$11.190) éves hozammal számolhatnak befektetőink, amin felül még az éves értéknövekedés jelentkezik (medián forgalmi érték növekedés Bradenton városban 8,7%). Természetesen ezek a számok ingatlantól függően eltérhetnek, de tekinthetünk rá iránymutató számításként.

Rövid távú kiadás		
Ingatlan ára:	84 000 USD	
	Szezonban (8 hónap)	Szezonon kívül (4 hónap)
1 napra fizetendő szállásdíj	85 USD	70 USD
Foglalt napok száma	27	21
Szállásdíjból havi bruttó betétel	2 295 USD	1 470 USD
Költségek		
Szálláskereső oldal díja 3%	69 USD	44 USD
Üzemeltetés díja 25%	574 USD	368 USD
Rezsi	600 USD	600 USD
Ingatlanadó havonta	56 USD	56 USD
Összes költség	1 299 USD	1 068 USD
Bevételek		
Költséglevonás után tulajdonosnak megmarad	996 USD	402 USD
Szezononként összes bevétel	7 971 USD	3 219 USD
Éves megmaradó összeg üzemeltetési és rezsiköltségek levonása után	11 190 USD	
Havi átlag a költségek levonása után	933 USD	
Éves hozam	13,32%	
Medián ingatlanérték növekedés	8,70%	
Éves hozam + ingatlanértéknövekedés összesen	22,02%	

3 hálós 2 fürdőes családi ház megtérülési számai Bradentonban

Rövid távú kiadás		
Ingtalan ára:	150 000 USD	
	Szezonban (8 hónap)	Szezonon kívül (4 hónap)
1 napra fizetendő szállásdíj	170 USD	140 USD
Foglalt napok száma	27	21
Szállásdíjból havi bruttó betétel	4 590 USD	2 940 USD
Költségek		
Szálláskereső oldal díja 3%	138 USD	88 USD
Üzemeltetés díja 25%	1 148 USD	735 USD
Rezsi	600 USD	600 USD
Ingtalanadó havonta	100 USD	100 USD
Összes költség	1 985 USD	1 523 USD
Bevételek		
Költséglevonás után tulajdonosnak megmarad	2 605 USD	1 417 USD
Szezononként összes bevétel	20 838 USD	11 334 USD
Éves megmaradó összeg üzemeltetési és rezsiköltségek levonása után	32 173 USD	
Havi átlag a költségek levonása után	2 681 USD	
Éves hozam	21,45%	
Medián ingatlanérték növekedés	8,70%	
Éves hozam + ingatlanértéknövekedés összesen	30,15%	

A családi házak esetén számolhatunk egy kicsit magasabb árral, valamint egy kicsit magasabb bérleti díjjal is. Azonban nagy előnye, hogy sok esetben saját medence tartozik hozzá, valamint magasabb műszaki és esztétikai színvonalra hozható egy adott ingatlan, mellyel nagyobb értéknövekedés is érhető el. Illetve nem kell a Home Owner Association-hoz (társasházi közös képviselő) külön engedélyt benyújtani a turisztikai célú vendégfogadásra. Felújítás esetén szabadabb kézzel nyúlhatunk az ingatlanhoz, így a tulajdonos saját igényeihez is igazíthatók a későbbi költözés szempontjából. Például egy esetleges jakuzzi beépítése (\$3500-\$6000) esetén nem csak a foglalások száma, de az ár is feljebb tornázható (az ingatlan értéke jelentősen többel emelkedik, mint a beruházási költség, valamint 20% körül nő az ár és a foglalási hajlandóság is egyaránt). Ily módon olyan profitra tehet szert a beruházó, mely vagy későbbi kiköltözése vagy az ingatlan hasznosítása és eladása során pozitív externáliaként és kalkulálható bevételként jelentkezik.

A fenti példánál felsorolt költségek levonását követően, de magasabb ingatlanadóval számolva, 21,45%-os hozammal (\$32.173 bevétellel) számolhat évente a befektető jelentős felújítás és további beruházás nélkül.

Nézzünk egy kicsit drágább, de jobban jövedelmező megoldást, a duplex, Sarasota

Rövid távú kiadás		
Ingtalan ára:	250 000 USD	
	Szezonban (8 hónap)	Szezonon kívül (4 hónap)
1 napra fizetendő szállásdíj	350 USD	270 USD
Foglalt napok száma	27	21
Szállásdíjból havi bruttó betétel	9 450 USD	5 670 USD
Költségek		
Szálláskereső oldal díja 3%	284 USD	170 USD
Üzemeltetés díja 25%	2 363 USD	1 418 USD
Rezsi	600 USD	600 USD
Ingtalanadó havonta	167 USD	167 USD
Összes költség	3 413 USD	2 354 USD
Bevételek		
Költséglevonás után tulajdonosnak megmarad	6 037 USD	3 316 USD
Szezononként összes bevétel	48 299 USD	26 526 USD
Éves megmaradó összeg üzemeltetési és rezsiköltségek levonása után	74 825 USD	
Havi átlag a költségek levonása után	6 235 USD	
Éves hozam	29,93%	
Medián ingatlanérték növekedés	8,70%	
Éves hozam + ingatlanértéknövekedés összesen	38,63%	

Jelen esetben egy duplex (ikerház) típusú ingatlant veszünk górcső alá. Itt ugyan egy magasabb beruházási összeggel számolhatunk, azonban a költségek nem nőnek annyival. Hiszen nincs HOA (közös költség), csak a rezsit számolhatjuk. Továbbá a költségek két ingatlanra vetítve osztódnak (pl. kertész), ezáltal fajlagosan alacsonyabbak is lesznek. Számolhatunk ugyanúgy \$170-\$135 közötti napi kiadási díjjal, akár egy családi ház esetén, de itt egyből a kétszeres bevétellel számolhatunk. Ebben az esetben, ha szintén nem számoljuk túl a bevételt és nem számoljuk alul a költségeket, akkor közel 30%-os megtérülést számolhatunk, az értéknövekedést is hozzáadva 38-40% körül alakulhat a teljes hozam.

Rövid távú kiadásnál a property management díjai

A rövid távú kiadás esetén fontos a pontos időzítés és takarítás, válaszdők, online marketing, dinamikus árazás, a problémák azonnali gyors kezelése és megoldása és még számos más faktor, mely hozzásegíti a befektetőket a profitmaximalizáláshoz. Cégünk ezért is foglalkozik helyi ingatlanokkal és azok kezelésével. Fontos, hogy személyesen, esetleges fotódokumentációval tudjuk bizonyítani, hogy ne csak a nálunk megszálló vendégek, de a befektetők is maximális elégedettséggel és nyugalommal bízhatják rá magukat szakértelmünkre.

Ahhoz, hogy a befektetőinknek a maximális hozamot tudjuk elérni szolgáltatási díjaink az alábbiak szerint alakulnak:

- A tulajdonos/befektető fizeti property management céget, a díj a teljes kiadási díj 11%-a
- A vendég fizeti szolgáltatási díjat a szállásfoglaló oldalnak, majd azt tovább utalja, ez 14%, mely szintén a property management cégé
- A takarítási díj a property management cégé, hisz az alkalmankénti költség és alkalmanként kerül felszámításra a vendégnek is.
- Az idegenforgalmi adót (5,5%) szintén a vendég fizeti, de az továbbutalásra kerül az államnak.

Ez 25 % összesen az üzemeltetésért, melyből 11 %-ot a tulajdonos fizet a hónap végén az elszámoláskor, 14 %-ot a vendég a szállásfoglalásakor. Mindkét díj a szállásfoglaló oldaltól érkezik foglalásonként és a hó végén kerül elszámolásra a tulajdonossal.

Ezek mind olyan üzleti megoldások, melyeket a piac részben vagy egészben már régóta használ az üzemeltetés terén. Azonban számos esetben kevesebb megtérüléssel, drágább üzemeltetéssel és esetlegesen a befektetőknek leszámított túlmunkák miatt nem tudják meghozni ezeket a számokat. Számunkra első a hosszútávú, kiszámítható és becsületes üzlet, hiszen ha mindenki elégedett, akkor olyan profitot tudunk generálni egymásnak, mely máskülönben nem jöhetne létre és nem maradhatna fenn sokáig.

A rövid távú kiadás esetén, nem egy oldalon hirdetjük az adott ingatlant. Több oldalon szinkronizált foglalási és management programmal dolgozunk, melynek része a dinamikus árazás is. Így sokkal magasabb foglalási számot tudunk elérni, melynek hatására nagyobb bevételre tehet szert a tulajdonos is. Ezen felül kis ajándékokkal, kulcsnélküli bejutással és 7/24-es ügyfélszolgálattal várjuk vendégeinket. Természetesen ezek a szolgáltatási díjban már benne vannak.

Hosszú távú ingatlankiadás

Olyan ingatlanok esetén, ahol a hosszú távú kiadást választja a tulajdonos befektetési formaként, az ingatlanok általában messzebb helyezkednek el a turisták által frekvenciált területektől, ezért olcsóbbak is. Sarasota (mind a város, mind a megye), valamint Bradenton (Manatee megye, de egybeépült a két város), esetén a tengertől távol eső részek jöhetnek szóba, mivel ezek funkcionálnak a helyi lakosok számára lakóterületként. Sarasota esetén magasabbak az ingatlanárak, de a bérleti díjak is, mint Bradenton esetén, és a megtérülés is kicsit magasabb. Az következőkben áttekintjük a környék ingatlan statisztikáit a 2008-as válság óta.

Month	Med. Pct. of Orig. List Price Received	Percent Change Year-over-Year
June 2017	94.8%	0.2%
May 2017	94.7%	0.1%
April 2017	94.7%	0.2%
March 2017	94.7%	0.2%
February 2017	94.7%	0.3%
January 2017	94.6%	0.2%
December 2016	94.7%	0.1%
November 2016	94.7%	0.1%
October 2016	94.8%	0.4%
September 2016	94.8%	0.4%
August 2016	94.6%	0.3%
July 2016	94.6%	0.3%
June 2016	94.6%	0.4%

Ebben a táblázatban is látszik, hogy folyamatos emelkedés mutatkozik az előző év bázispontszámához képest, mely még mindig nem érte el a 2008-as szintet 2017 júniusáig.

A következő táblázaton az átlagos ingatlanár alakulását lehet látni 2016 júniusa és 2017 júniusa között. A floridai ingatlanpiac sajátossága, hogy márciustól májusig megugranak az árak a fokozódó kereslet miatt. Ennek köszönhetően 2017 márciusában 10,7%-kal volt magasabb az átlag ingatlanár az előző évhez képest.

Month	Average Sale Price	Percent Change Year-over-Year
June 2017	\$255,717	5.9%
May 2017	\$261,620	8.0%
April 2017	\$252,582	-0.9%
March 2017	\$255,298	10.7%
February 2017	\$240,977	8.5%
January 2017	\$244,520	4.0%
December 2016	\$235,404	4.2%
November 2016	\$240,815	4.4%
October 2016	\$221,513	0.6%
September 2016	\$222,308	-2.9%
August 2016	\$222,759	3.3%
July 2016	\$223,048	0.3%
June 2016	\$241,465	3.2%

Month	Median Sale Price	Percent Change Year-over-Year
June 2017	\$176,820	7.2%
May 2017	\$178,000	8.1%
April 2017	\$172,000	7.2%
March 2017	\$171,000	9.4%
February 2017	\$167,500	11.7%
January 2017	\$161,000	6.6%
December 2016	\$166,900	7.7%
November 2016	\$162,000	8.0%
October 2016	\$161,607	7.8%
September 2016	\$160,000	6.7%
August 2016	\$160,000	6.7%
July 2016	\$160,000	6.7%
June 2016	\$165,000	8.9%

A medián házeladási érték kicsit alacsonyabb az átlagosnál, azonban itt is jelentős emelkedés figyelhető meg 2016 júniusa és 2017 júliusa között. 6,7% és 11,7% között mozgott az előző éves bázisnak tekintett pontszámhoz képest.

A medián és az átlag értékek közötti különbség annak köszönhető, hogy nagyszámú milliós ingatlan cserél gazdát ezen a környéken, a sajátos településszerkezet miatt. Mivel körben szigetek szegélyezik a várost, ahol külön

csatornákkal teremtettek kapcsolatot a tengerrel a zárt lakóparkokban lévő milliós ingatlanokhoz.

Családi házak havi bérleti díjainak eloszlása, Sarasota megye, 2010-2014

hely	<\$200	\$200-\$299	\$300-\$499	\$500-\$749	\$750-\$999	\$1,000-\$1,499	\$1,500 or More	No Cash Rent	Total
Sarasota megye	255	495	1234	6514	12736	15192	6670	2696	45792

A fenti táblázat azt mutatja, hogyan oszlik el az átlagos ingatlanbérleti díj Sarasota megyében. A közel 46 ezer kiadott lakás/ház egyharmada az \$1000-\$1500 közötti tartományba esik. Mivel sajnos nincs erről frissebb hivatalos adat, ezért ezekkel a statisztikákkal dolgozhatunk. De némi piaci áttekintés és a fentebb felsorolt adatok alapján az \$1500 fölötti részben már jóval magasabb számot találhatnánk, mindamellett, hogy nem pusztán az ingatlan árak, de az ingatlan bérleti díjak összege is jelentősen emelkedett az elmúlt 3 évben.

Többnyire 3 típusal foglalkozunk. Vannak ennél kisebb lakások (stúdió, 1 háló/1 fürdő), de azok a lakások nem kerülnek jelentősen kevesebbe (-5%), azonban jóval kisebb megtérüléssel rendelkeznek a kiadási lehetőségeik miatt.

- 2 hálószobás / 2 fürdőszobás lakás esetén \$110-200 ezer között számolhatunk állapottól és helytől függően.
- 3 hálószobás / 2 fürdőszobás családi ház esetén \$130-250 ezer (és persze a csillagos ég lokációtól függően) között kalkulálhat a befektető állapottól és elhelyezkedéstől függően.
- duplex/triplex ingatlanok \$180-300 ezer megvásárolhatók, állapottól és lokációtól függően

Hosszú távú kiadás esetén érdemes figyelembe venni az esetleges felújítás előtt álló ingatlanok vásárlását. Bizonyos esetekben kialakítható még egy szoba (a nappali megtartása mellett), azonnal \$30-50 ezerrel érhet többet az ingatlan a következő eladáskor. További felújítás esetén (plusz szoba kialakítása nélkül is) elérhető 30-70%-os ingatlanár növekedés \$20-60 ezer további beruházás mellett, ezért megfontolandó az ilyen ingatlanokba való beruházás és így magasabb (\$1500+) havi bevétel megteremtése.

Hosszútávú kiadás Sarasotában (város) és Bradentonban

A továbbiakban áttekintünk 4 esetet a rövidtávú kiadásra 2 esetben Sarasota városban kettőt pedig Bradentonban (Manatee megye).

Számítások megtérülésre 2 szobás és 2 fürdőszobás lakás esetén Bradentonban

Hosszútávú kiadás		
ingatlan ára	80 000 USD	
	havi bontásban	éves bontásban
havi bérleti díj	900 USD	10 800 USD
kiadások		
Üzemeltetési költség 10%	90 USD	1 080 USD
javítások	32 USD	389 USD
ingatlan adó	53 USD	640 USD
költségek összesen	176 USD	2 109 USD
nettó bevétel	724 USD	8 691 USD
bruttó hozam	13,50%	
nettó hozam	10,86%	
Medián értéknövekedés	8,70%	
nettó hozam+ értéknövekedés	19,56%	

Egy kicsit alacsonyabb ingatlanárral (\$80.000) és bevétellel számolva (\$900). Ilyen esetben a HOA és a biztosítás is a bérletet terheli. Évi 10,86% hozammal számolhat a befektető. Ezen felül számolható az átlagos 8,7%-os ingatlanár-növekedés.

3 hálós/ 2 fürdős családi ház Sarasotában

Hosszútávú kiadás		
ingatlan ára	190 000 USD	
	havi bontásban	éves bontásban
havi bérleti díj	1 700 USD	20 400 USD
kiadások		
Üzemeltetési költség 10%	170 USD	2 040 USD
javítások	61 USD	734 USD
ingatlan adó	127 USD	1 520 USD
költségek összesen	358 USD	4 294 USD
nettó bevétel	1 342 USD	16 106 USD
bruttó hozam	10,74%	
nettó hozam	8,48%	
Medián értéknövekedés	8,70%	
nettó hozam+ értéknövekedés	17,18%	

Sarasotában 3 hálószobás 2 fürdőszobás családi ház, egy közepes ingatlanértékkel számolva, a havi kiadásból származó bevétel \$1700 körül alakul. A költségek levonása után kb. évi \$16.100-al számolhat a befektető, mely évi 8,48% körüli hozamot jelent és ehhez még hozzá adódik az átlagos 8,7% értéknövekedés, a kettő együtt évi kb. 17,18%.

Hosszú távú üzemeltetés díjai

Hosszú távú üzemeltetés esetén 3 fő költséggel kell kalkulálnia befektetőinknek, melyek az alábbiak:

- 10% üzemeltetési költséggel cégünk felé, amiben vállaljuk az ingatlan teljes körű üzemeltetését, bérlők keresését és ellenőrzését, javítási munkák és egyéb problémák kezelését és megoldását. (havi bérleti díj 10 %-a)
- évi 1% körüli kalkulált javítási költséggel
- évi 0,8% ingatlanadó megfizetésével

Bruttó 10-12% éves hozammal számolva a költségek levonása után 7-10% éves hozammal számolhat, melyhez ingatlantól függően még hozzáadódik az 5-12% körüli ingatlanforgalmi érték növekedés.

Ez nem csak havi szintű biztos bevételt jelent befektetőinknek, hanem egy folyamatosan növekvő ingatlanforgalmi értéket is, valamint tulajdonjogot az ingatlanban, ami a későbbi kivándorlás esetén biztos pontot, vagy eladás esetén kiemelkedő bevételt garantálhat számukra.

Ingyen vásárlás két fajtája **hitel / készpénz**

Ingyenvásárlásra sok opció létezik, de kettő olyan hosszú távon is működő fajtája lehet, mely megbízható és fenntartható.

Ingyen vásárlás hitelre

Az Amerikai Egyesült Államok gazdaságában fontos szerepet tölt be a hitelezés. Fontos, hogy itt a hitelt, ha magánszemély, ha cég veszi fel, mindegyik esetben a magánembert és annak előtörténetét vizsgálják. A múltból okulva már nem engednek jelentős túlhitelezést sem. Ebből kifolyólag, már nem valósítható meg a válság előtti gyakorlat, hogy cégek vesznek fel hitelt személyek, majd nem fizetik vissza a hitel összegét.

Amennyiben amerikai állampolgár a hitelkérő, kedvező 20% befizetéssel vásárolhat ingatlant 3% kamatlábtól.

Amennyiben nem állampolgár, úgy 30% a kezdbefizetés és 8% az un. nemzetközi kamatláb a hitelezés folyamán.

Ingyenvásárlás készpénzzel

Készpénzes ingyenvásárlás esetén számos lehetőség elérhető. Első lehetőség, hogy egy összegben kifizeti a befektető az adott kiválasztott ingatlant, majd kiválasztja az üzemeltetés módját.

Készpénzesek azok az ingatlanok is, melyek bank által visszavett ingatlanok, az un. bedőlt hitelek. Ez minden esetben online aukciós oldalon keresztül folyik. Ilyenkor a piaci ár alatt lehet (akár egészen alacsony áru) ingatlanokat vásárolni. Ezek vásárlási folyamata jóval hosszabb időt vesz igénybe és az utolsó pillanatban is meghiúsulhatnak.

Mindkét esetben a cégünk személyesen is megtekinti az ingatlant, valamint egy hivatalos, Florida állam által elismert licensszel rendelkező közreműködő cég felülvizsgálja megvásárlás előtt az ingatlanokat, hogy elkerüljük az esetleges rejtett hibákat, védve ezáltal befektetőinket a nem várt károktól és meglepetésektől. Ennek díja ingatlanonként változó kb. \$250-\$400. Amennyiben hibát találnak az ingatlanban az mind alku pozíciók javítását, mind az ingatlan vételétől való elállásának helyet ad, mely a cégünk és befektetőink egyéni megállapodása alapján hozott döntés során történik.

Adózás

Az USA adózás tekintetében rendkívül progresszív és vállalkozásokat ösztönző ország és gazdaság. Nem helyi lakosként (illetve állampolgárként) más szabályok vonatkoznak a befektetőkre.

A nem-rezidensek esetén az adóalap-csökkentő kedvezmény \$4050 fejenként. Vagyis, ha ketten birtokolnak egy ingatlant, évente \$8100 kedvezményt kapnak.

Továbbá ezt követően leírhatja az összes, az ingatlan menedzselésével kapcsolatos költséget.

Ezek közé tartozik az ingatlan adó, javítási-karbantartási költségek, rezsi számlák, ingatlan átíratásának költsége, közös költség (ha lakóparki lakásról van szó), ingatlan menedzsmenet ellátó cég díja, jogi és számviteli költségek.

Valamint minden utazási költség, amely összefügg az ingatlan időnkénti ellenőrzésével/meglátogatásával. Ezért minden befektetőnknek erősen ajánljuk, hogy évente pár hétre ellenőrizzen mind minket, mind az ingatlanjukat a helyszínen.

Ehhez még hozzászámolandó az amortizációs költség. Ingatlan esetén 27,5 év alatt „amortizálódik” le teljesen. Ha ezeket a „költségeket” mind leírjuk az ingatlanból származó bevételből, akkor nagyrészt „veszteséges” ingatlanokról beszélhetünk. Amennyiben pedig negatív nyereség áll fent a beruházás folyamán, abban az esetben nem szükséges a fentebb (a táblázatokban) említett költségek levonása után az adófizetés. Vagyis enyhe túlzással élve a bruttó a nettó.

De akkor miért kell adót fizetni?

Amennyiben nyereséges az ingatlan az alábbi módon szükséges az adófizetés (a példa \$20.000 ingatlanból származó bevételre került számításra):

Az első \$9.275 dollárra 10%-ot (\$927,50), majd 15% kell fizetni a fennmaradó \$10.725 dollárra (\$1.608,85), tehát az adókötelezettség összesen \$2.536,35 dollár.

Ha levonjuk az amortizációt egy ingatlan árából, majd utána eladjuk, a kettő közötti különbséget kell megfizetni tőkenyereségadó formájában. Ez az adó 15% jelenleg.

A számok nyelvén ez így hangzik:

Ha vásárol egy ingatlant \$100.000-ért és \$150.000-ért adja el, és három évig volt a tulajdonában, 3 év alatt \$10.908 a leírható amortizáció (egyéb elszámolható költségektől ez még változhat).

A ház értékének alapja ezáltal \$89.902 (\$100.000 - \$10.908). A különbség a bekerülési érték (\$89.902) és az eladási ár (\$150.000) között \$60.098 dollár. Így az adókötelezettség (15%) összesen \$9.014,70 lenne.

Amennyiben az ingatlan veszteséggel kerül értékesítésre, akkor nincs semmilyen fizetési kötelezettség. Azonban az ilyen esetekben megéri felújítani az ingatlant és jelentős haszonnal továbbadni a 15%-os adó ellenére is. Az USA ingatlanpiaca természete folytán

jobban díjazza a felújított ingatlanokat. Pont ezért szereti is jobban megfizetni ezeket az ingatlanokat, és nem vesződni a felújítás körüli ügyintézéssel.

Azonban az ingatlanok építése és felújítása hatalmas üzlet tud lenni befektetőinknek, de erről érdeklődjön honlapunkon, valamint az ott található telefonszámokon.