

# Homefocus-módszer

HOGYAN ADJA EL  
INGATLANÁT HATÉKONYAN?



Ingatlanadás lépésről-lépésre:  
Szakértői útmutató  
a sikeres eladáshoz

**SZÉNÁSI B. VIKTÓRIA**

# Miért írtam ezt a könyvet?

Az ingatlan eladása a legtöbb tulajdonos életében nem mindennapos döntés, ezért természetes, hogy sok kérdés merül fel már a folyamat elején.

Az elmúlt több mint 15 évben számos eladóval dolgoztam együtt Budapesten és az agglomerációban, és azt tapasztaltam, hogy a legtöbb kérdés szinte mindig ugyanaz:

**Mennyit ér valójában az ingatlanom?**

**Mikor érdemes meghirdetni?**

**Mit kell előkészíteni az eladáshoz?**

**Hogyan lehet elérni a lehető legjobb árat?**

A tapasztalat azt mutatja, hogy az ingatlan értékesítése sokkal kiszámíthatóbbá válik, ha a folyamat tudatos felkészüléssel és megfelelő stratégiával történik. A reális piaci ár meghatározása, az ingatlan előkészítése és a tudatos értékesítési folyamat jelentősen növeli a sikeres eladás esélyét.



## *Kinek szól?*

azoknak az ingatlantulajdonosoknak akik:  
em a véletlenre bízzák az ingatlan eladását,  
hanem tudatos döntésekkel szeretnének  
haladni a sikeres értékesítés felé.

Az itt leírt tanácsok a gyakorlatban is működnek, és olyan tapasztalatokon alapulnak, amelyeket több száz ingatlan értékesítése során alkalmaztam.

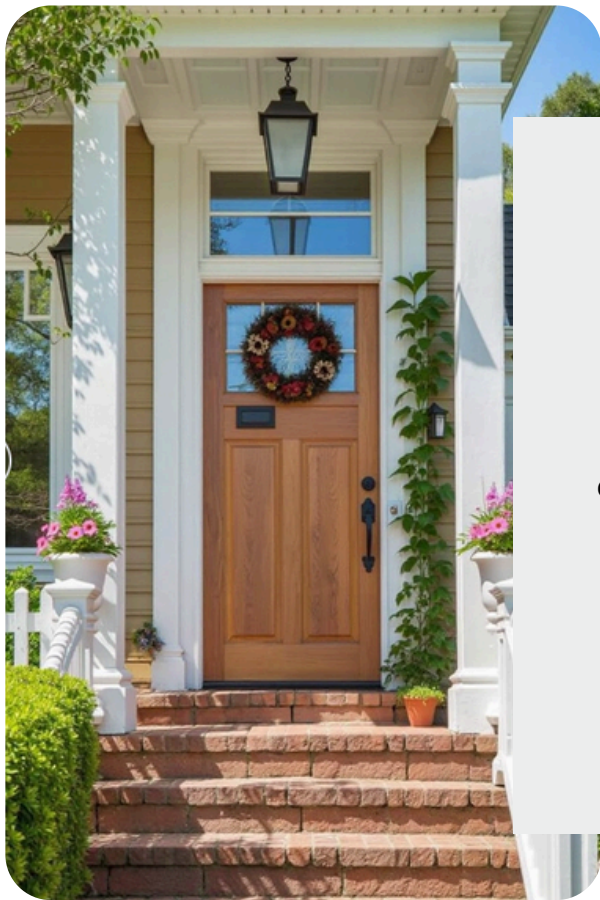
Célom, hogy Ön:

- tisztábban lássa az ingatlan eladás folyamatát
- magabiztosabban tudjon döntéseket hozni
- elkerülje a leggyakoribb hibákat
- a lehető legjobb áron értékesítse ingatlanát

Hiszek abban, hogy egy jól felépített értékesítés nem szerencse kérdése, hanem tudatos stratégia eredménye.

A következő fejezetekben végigvezetem azokon a lépéseken, amelyek egy átgondolt, profin előkészített értékesítés alapját adják.

# 1. Ingatlan értékmeghatározása



## Mennyit ér ?

„Mennyiért tudnám eladni az ingatlanom?” – ezt gyakran kérdezik tőlem ismerősök, barátok. A megfelelő árképzés kulcsfontosságú az eladás sikerében, nemcsak az érdeklődők számát befolyásolja, hanem az eladás gyorsaságát és a végső vételárat is.

## A helyes árképzés fontossága

Az első hetekben érkeznek a legtöbb érdeklődő, ezért különösen fontos, hogy az ingatlan ára igazodjon a piaci viszonyokhoz és a konkurens kínálatához.

Ha az ár túl magas:

- az érdeklődők száma jelentősen csökken
- az ingatlan hosszabb ideig marad a piacon
- későbbi árcsökkentés válhat szükségessé

Ha az ár túl alacsony:

- gyors eladás történhet
- viszont jelentős összegtől eshet el a tulajdonos

Az optimális ár meghatározása tehát kulcsfontosságú, nem becslés kérdése, hanem piaci adatok elemzésén alapuló szakmai folyamat, ami azt biztosítja, hogy az ingatlan a lehető legkedvezőbb feltételekkel kerüljön értékesítésre.

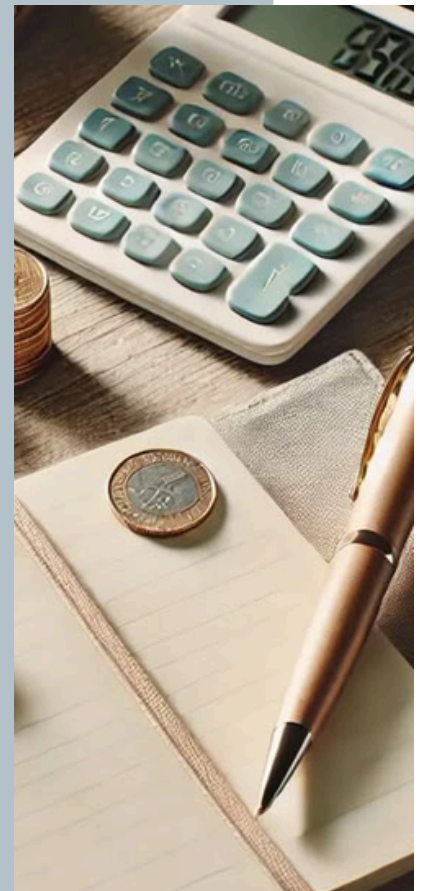
# Mit kell figyelembe venni az ár meghatározásakor?

Ma már könnyedén hozzáférhetünk az online adatbázisokhoz, - például az ingatlan.com és más portálok segítségével - melyek lehetőséget adnak arra, hogy összehasonlítsuk a környéken kínált ingatlanokat. Fontos azonban tudni, hogy a hirdetési ár nem azonos a tényleges eladási árral. A hirdetési árak gyakran alku tárgyát képezik, és nem mindig tükrözik a valós piaci értéket.

Ha a környéken sok hasonló ingatlan került eladásra, egyszerűbb dolgunk van, de nem elég csak az ingatlan nagyságát figyelembe venni, fontos értékmeghatározó szerepe van az ingatlan állapotának is.

## *Amit figyelembe kell venni az összehasonlítás során*

1. alapterület és elosztás
2. szobák száma és mérete
3. lakás esetében az emelet
4. ház esetében típus (családi ház, ikerház, sorház...)
5. ingatlan állapota (felújított, jó állapotú, felújítandó)
6. fűtési rendszer típusa (gázkazán, távhő, hőszivattyú...)
7. felszereltség, extrák (redőny, klíma, napelem...)
8. kilátás és tájolás
9. parkolási lehetőség (utcán, garázsban...)
10. kert vagy az erkély mérete
11. közlekedési kapcsolatok
12. környezet infrastruktúrája (üzletek, iskola, orvosi rendelő)



# Miért fontos a reális piaci ár?

A helyes árképzés:

- lerövidíti az értékesítési időt
- növeli az érdeklődők számát
- javítja az alkupozíciót
- csökkenti az áralku mértékét
- stabilabb tárgyalási pozíciót biztosít

A pontos érték meghatározásához gyakran összehasonlító piaci elemzést (CMA – Comparative Market Analysis) alkalmazunk, amely a tényleges tranzakciós adatokat veszi alapul, nem csupán a hirdetési árakat veszi figyelembe.



## Szakértői tipp

Ha nem biztos az ingatlan piaci értékében, érdemes hivatalos értékbecslőt megbízni. Különösen fontos a pontos értékbecslés Budapest és az agglomeráció keresett területein – például Csömörön és a főváros kertvárosi részein –, ahol a megfelelő ár meghatározása jelentősen befolyásolja az eladás gyorsaságát és a végső eladási árat.

Egy pontos értékbecslés díja általában 40 000 Ft körül alakul, amely sokszorosán megtérül a pontos ármeghatározásával.

Amennyiben bizonytalan a döntésben, kérjen tőlem írásos összehasonlító piaci elemzést, amely segít meghatározni ingatlan valós piaci értékét Budapest és az agglomeráció aktuális kínálata alapján.

### INGATLANT ADNA EL?

TUDJA MEG MENNYIT ÉR AZ  
INGATLANA!  
ÉRTÉKBECSLÉS BUDAPESTEN ÉS  
ÉSZAK-PEST VONZÁSKÖRZETÉBEN  
FORDULJON HOZZÁM BIZALOMMAL!

**Szénási B. Viktória**  
*ingatlanértékesítő és  
értékbecslő*

06 30 296 73 75

[viktoria@homefocus.hu](mailto:viktoria@homefocus.hu)

HOMEFOCUS.HU



## Árazási stratégiák:

### Hogyan érhetjük el a legjobb ár-érték arányt?

Amennyiben ingatlant szeretne eladni, fontos, hogy mérlegelje, valóban szükség van-e ingatlanértékesítő közreműködésére. Bár valószínűleg ez a legjobb döntés, figyelembe kell venni a szolgáltatás díját. Azonban ha tapasztalt és jó szakembert választ, akkor hosszú távon nemcsak pénzben, hanem időben is többet nyerhet, mivel a megfelelő szakértelem és árazás jelentősen növelheti az eladás gyorsaságát és sikerességét.

Sokan úgy gondolják, hogy minél több ingatlanos hirdeti az otthonukat, annál nagyobb az esély az eladásra. A gyakorlat azonban gyakran az ellenkezőjét mutatja. Ha több hirdetés jelenik meg eltérő árakkal, különböző minőségű fotókkal és pontatlan adatokkal, az bizonytalanságot kelthet a vásárlókban. Nemcsak költséghatékonyabb egy kizárólagos megbízás, de sokkal eredményesebb is lehet.

#### *Egyszerű példa:*

Ha négy pizzafutártól rendelék, de kikötöm, hogy csak az elsőnek fizetek, vajon hányan indulnak el a friss, gőzölgő, sok feltéttel megpakolt pizzával? Valószínűleg egyik sem. Ha viszont egy futárt bízok meg, aki tudja, hogy övé a felelősség – és a jutalom –, ő biztosan mindent megtesz.



Amikor egy értékesítő kizárólagos megbízást kap, motiváltabb az eladásban. Nagyobb marketingköltséget vállal, professzionális fotókat készített, tudatos stratégiát alkalmaz, lelkesebben mutat, tárgyal.

Ezzel szemben, ha több értékesítő hirdeti ugyanazt az ingatlant, gyakran előfordul, hogy eltérő árak, különböző négyzetméter adatok, rosszabb minőségi fotók is megjelennek a hirdetésekben, – ami végső soron az eladás rovására mehet.

Amikor ingatlanértékesítőt keres, ne csupán a szimpatikus fellépést vegye figyelembe, – **tudja meg hogyan dolgozik, milyen szolgáltatásokat kínál és milyen stratégiát javasol az értékesítésre.**

**Használja ezt az útmutatót** az általuk nyújtott szolgáltatás szintjének mérlegeléséhez.

Fontos, hogy a megbízás előtt tisztázza: mi történik, ha a megbízás időtartama alatt nem sikerül eladni az ingatlant, vagy ha Ön talál vevőt. Egy korrekt ingatlanértékesítő minden kérdésére világos, precíz választ ad és egyértelmű feltételekkel dolgozik.



Gyakran találkozunk a "piaci értékelés" kifejezéssel, amely az első lépés lehet az eladás során. – de nem árt tudni, hogy ezek mögött eltérő szándékok és módszerek állhatnak. Egy jó értékelés tényyszerű, adatokra épül, és tartalmazza más hasonló ingatlanok árait, eladási idejét és részleteit is – vagyis egy írásos összehasonlító piaci elemzést (CMA – Comparative Market Analysis).

## Az alábbi taktikák gyakoriak

### *A túl magas árazás csábítása*

Néhány értékesítő irreálisan magas árat javasol, hogy megnyerje a megbízást. Elsőre jól hangzik, de ha az ár messze van a reális piactól, az ingatlan könnyen beragadhat hónapokra. A végén kénytelen lesz csökkenteni az árat, és elveszteget értékes időt – közben a friss, érdeklődő vevők már rég továbbálltak.

### *Alacsony ár, gyors üzlet reményében*

A másik véglet: amikor az ügynök alacsony árat ajánl, hogy minél előbb lezárja az üzletet. Ez lehet, hogy hamar eredményt hoz, de közben komoly pénzt veszít.

### *„Ajánlott” eladási árazás*

A jó ingatlanértékesítő rendelkezik egy olyan saját adatbázissal, amely lehetővé teszi számára, hogy összehasonlítsa a környéken történt tényleges tranzakciókat (nem pedig a hirdetett árakat veszi figyelembe), majd korrekciós tényezők figyelembevételével meghatározza a pontos, reális piaci árat. Ez egy **részletes, írásos piaci elemzés**, amely tételesen bemutatja, hogyan alakult ki az ajánlott ár. Ha ilyet nem kapunk, az intő jel lehet.



### *Szakértői tipp*

Ha az ingatlanértékesítő nem tud vagy nem akar részletes írásos elemzést mutatni, az már önmagában gyanús. Egy jó szakember magabiztos az árazásban – mert tényekre és adatokra alapoz. A sikeres ingatlanértékesítés részeként, az értékbecslést sokszor már a sikerdíj tartalmazza.



## 2. Otthon előkészítése

A vásárlók több mint 95%-a online keres ingatlant, ezért az első benyomás szinte mindig a hirdetésen keresztül történik. Az ingatlan hirdetéseinek minősége alapvetően meghatározza az érdeklődők számát. A fényképek minősége, a szöveg megfogalmazása és a bemutatott információk mind fontos szerepet játszanak abban, hogy az ingatlan kiemelkedjen a tömegből.

### Hogyan készítheti fel otthonát a sikeres eladásra?

#### *Decluttering (rendetlenségmentesítés)*

Az első és egyik legfontosabb lépés. A túl sok személyes tárgy, zsúfolt terek elvonják a figyelmet az ingatlanról. Érdemes a felesleges tárgyakat elpakolni, minimalizálni a dekorációt, egységes stílust kialakítani és tágas térérzetet létrehozni, hogy vonzóbb legyen a lehetséges vásárlók szemében. A cél, hogy a vevő el tudja képzelni saját otthonát az ingatlanban.

#### *Fényképek*

A fényképek világossága és minősége kulcsfontosságú. Ügyeljen arra, hogy a képek ne tükrözzenek nyilvánvalóan kedvezőtlen évszakot (például havas tájat mutasson tavaszi hirdetésnél), és a belső terek méretei jól látszódnak. A potenciális vásárlók számára fontos, hogy jól lássák a szobák elrendezését, a nyílászárók minőségét, és hogy milyen lehetőségek jelennek a helyiségekben.

#### *Alaprajz*

Az alaprajz rendkívül fontos a vevők számára. Gondoskodjon róla, hogy az alaprajz pontosan tükrözze a szobák tényleges méreteit, ne csak „tájékoztató jellegű” legyen. A pontos méretek és az arányos elrendezés segítenek a vevőknek abban, hogy már a személyes megtekintés előtt elképzeljék, hogyan oszlik el a tér. Amennyiben van átalakítási lehetőség (további szoba, vagy nappali és konyha összenyitása), azt mindenképpen tüntesse fel! A 2D és 3D alaprajz jelentősen növeli az érdeklődés minőségét.

#### *Hirdetési szöveg megfogalmazása*

Az ingatlan hirdetéséhez nem kell kisregényt írni, de mindenképpen ki kell emelni az ingatlan legjobb tulajdonságait, például a korszerűsített konyhákat, fürdőszobákat vagy a napelemeket...

# Optimalizált bemutató:

## Hogyan válhat otthona piacképesé?

Egy tapasztalt ingatlanértékesítő egyik legfontosabb feladata, hogy vonzóvá tegye az ingatlant a potenciális vásárlók számára. A megfelelően megtervezett és kivitelezett online megjelenés alapvető – egy rossz minőségű fénykép vagy hiányos hirdetés komolyan hátráltathatja az értékesítést.

Egy jó szakember:

- pontosan tudja, hogyan hozza ki a legtöbbet egy ingatlanból
- őszinte az ingatlan állapotával kapcsolatban
- szakmai javaslatokat tesz annak érdekében, hogy az otthon vonzóbb legyen a piacon

Ne vegye sértésnek, ha javaslatokat tesz arra, hogyan készítse fel jobban otthonát a megtekintésekre. **Ne feledje, hogy az ingatlanértékesítőjével közös a cél, a legjobb áron eladni!**

### 1. Home staging

A home staging nem lakberendezés, hanem értékesítési eszköz.

Ez a folyamat, amit „ingatlan színpadra állításának” nevezek, minden ingatlannak hasznos.

Segít:

- kiemelni az ingatlan előnyeit
- harmonikus összhatást kialakítani
- növelni az észlelt értéket
- érzelmi kapcsolatot kialakítani a vásárlóval

Egy jól előkészített ingatlan gyorsabban és magasabb áron értékesíthető.

*Előtte*



*Utána*



## 2. Minőségi fényképek

A fényképek az első benyomást adják – gyakran ezen múlik, hogy egy érdeklődő rákattint-e a hirdetésre. A tiszta, jól megkomponált képek pontosan tükrözik az ingatlan terét és részleteit, segítve a leendő vevőt abban, hogy átfogó képet kapjon a helyiségekről.



## 3. Videós bejárás

A videós tartalom már nem csupán egy lehetőség, hanem elvárás a mai ingatlanpiacon. A zenére vágott, dinamikus videó valósághűen mutatja be az ingatlant, elősegíti az érzelmi kapcsolódást, és fokozza a potenciális vásárlók érdeklődését, ezáltal növeli a személyes megtekintések esélyét. Ezen túlmenően, egy jó videó életérzést is közvetíthet, amely méginkább vonzóvá teszi az ingatlant.



## 4. Professzionális alaprajz

Modern programokkal készítve – lehetővé teszik a vásárlók számára, hogy már a személyes megtekintés előtt vizualizálják az ingatlan elrendezését és arányait, biztosítva ezzel a tiszta és pontos képet a térbeli viszonyokról.



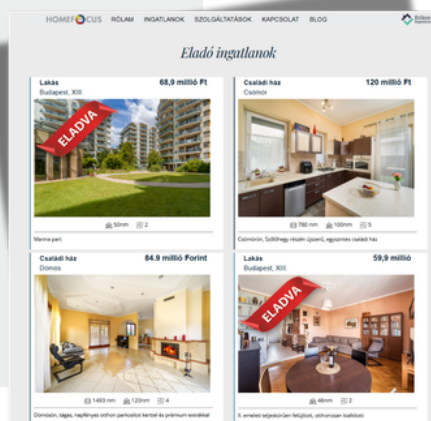
A profi ingatlanértékesítő nemcsak az ingatlan erősségeit emeli ki, hanem hiteles információkat ad, elkerülve a túlzásokat. Egy jól megírt, igényes hirdetés önmagában is értéket képvisel, mivel azt sugallja, hogy a tulajdonos is igényes az eladás minden részletére.

Az ingatlan bemutatása nem csupán adatok felsorolása – a képi világ, a szöveg stílusa és az összkép harmóniája mind hozzájárulnak ahhoz, hogy egy érdeklődőből valódi vevő váljon. Ehhez pedig elengedhetetlenek a professzionális eszközök és a tudatos kommunikáció.



### Szakértői tipp

Egy tapasztalt ingatlanos biztosítja a legjobb eredményhez szükséges eszközöket, mint a home staging, professzionális HDR fotózás, látványos videók és 2D/3D alaprajzok. Ezen szolgáltatásokat gyakran sikerdíj részeként biztosítják a legjobb áron történő eladás érdekében.



## 3. Érdeklődők fogadása

Az ingatlan eladása során az első benyomás kulcsfontosságú. Az alábbiakban összegyűjtöttem azokat a lépéseket, amelyek segítenek abban, hogy az érdeklődők pozitív benyomást szerezzenek, és könnyebben elképzeljék magukat az ingatlanban.

### Hogyan fokozza otthona vonzerejét?

#### Külső területek

##### *Dzsungel tereprendezés*

Tegye rendbe az előkertjét, a bejárati ajtó környezete is legyen tiszta, ez segít abban, hogy az érdeklődők pozitív érzésekkel lépjenek be a házba.

##### *Barátságos hangulat megteremtése*

Az évszaktól függően érdemes kinti bútorokat kihelyezni, hogy az érdeklődők számára igazi otthoni hangulatot árásson.

##### *Szomszédokkal való kapcsolattartás*

Beszéljen szomszédjaival, hogy saját kertjüket is tartsák rendben, mert a rendezett, ápoltság biztonságérzetet ad, és növeli az ingatlan iránti érdeklődést. Míg az elhanyagolt udvarok rossz hatással lehetnek a vásárlók véleményére, és könnyen elbintalaníthatják őket.



# Belső területek

## *Letisztult stílus*

A potenciális vásárlóknak "üres vászonra" van szükségük, hogy elképzelhessék, hogyan alakíthatják ki saját otthonukat. Ezért érdemes a belső teret semleges, letisztult kiegészítőkkal díszíteni. A színek és a bútorok ne vonják el a figyelmet az ingatlan adottságairól, csak egy kellemes, otthonos érzetet adjanak. Érdemes a nagyon személyes dolgokat (fényképek) eltenni ezen idő alatt.

## *Terek és funkcionalitás meghatározása*

A különböző helyiségeket jól elkülönített terekre kell osztani. Ügyeljen arra, hogy a terek tiszták és rendezettek legyenek – például ne hagyjon vasalódeszkát a nappaliban, mert ez azt a benyomást keltheti, hogy a dolgoknak nincs megfelelő helyük, és a leendő vevők azt érezhetik, hogy az ingatlan számukra túl kicsi lesz.

## *Elvégzendő javítások*

Mielőtt ingatlanát bemutatná a potenciális vásárlóknak, érdemes minden kisebb hibát kijavítani. Az izzók cseréje, a csapok szivárgásának megszüntetése apró részletek, de jelentősen javítják az ingatlan összképét. Bár sokan a "DIY" módszert választják, azaz "maguk csinálják" meg ezeket a javításokat, ezt ritkán ajánlom, mivel nagy valószínűséggel nem lesz olyan mutatós a "tuningolás", mintha szakember végezné el. Egy rendezett, jól karbantartott ingatlan azt a benyomást kelti, hogy az otthont gondosan és szeretettel ápolták, ami növeli az értékét. Szerintem nem érdemes ezen spórolni.

## *Természetes fény biztosítása*

A napfény segít abban, hogy az ingatlan tágasabbnak és világosabbnak tűnjön. Nyissa szét a függönyöket, húzza el a redőnyöket, és tartsa égve a lámpákat (4000K izzót ajánlok, ez fehér fényű, tiszta és friss érzetet ad) a bemutató ideje alatt. A természetes fény pozitív hatással van az ingatlan hangulatára, és segíti az érdeklődőket abban, hogy a legjobb benyomást szerezzék.

## *Konyha és fürdő korszerűsítése*

A konyha és a fürdőszoba az a két helyiség, amelyeket a potenciális vásárlók a leginkább megvizsgálják. Ha ezeken a területeken valamilyen felújításra van szükség, fontolja meg, hogy egyszerűbb, de hatékony módon korszerűsítse őket – például csak a konyhaszekrények ajtajának cseréjével. Ez az egyszerű változtatás segíthet abban, hogy az ingatlan frissebb és modernebb benyomást keltsen.

## *Háziállatok és rend*

Bár sokan szeretik a háziállatokat, nem mindenki érzi magát kényelmesen a házban, ha azok jelen vannak. Érdemes tehát a bemutatók idejére elkülöníteni őket, hogy az érdeklődők kényelmesen és zavartalanul tudják megtekinteni az ingatlant.

## *Fontos dokumentumok*

A sikeres ingatlanértékesítés egyik alapfeltétele, hogy minden lényeges dokumentáció hiánytalanul rendelkezésre álljon. A potenciális vásárlók számára különösen fontos, hogy már a megtekintés vagy a tárgyalási fázis előtt tiszta képet kapjanak az ingatlan jogi és műszaki állapotáról.

A megfelelően előkészített dokumentáció:

- növeli a vevők bizalmát
- felgyorsítja az adásvételi folyamatot
- csökkenti a későbbi problémák kockázatát
- megkönnyíti a banki hitel ügyintézését

Ennek érdekében az alábbi iratok megléte kulcsfontosságú:

Elsőként a **tulajdoni lap** szerepe emelendő ki. Ez az okirat ma már online, díjmentesen elérhető az Ügyfélkapun keresztül. Alapvető információt nyújt az ingatlan jogi helyzetéről. Érdemes már az eladás előkészítése során ellenőrizni, hogy szerepel-e rajta bármilyen – az adásvételt akadályozó – bejegyzés. Ilyen lehet például jelzálogjog, végrehajtási jog vagy elővásárlási jog bejegyzése. Ha bármilyen probléma merül fel, érdemes minél előbb intézkedni, hogy az eladási folyamat gördülékeny maradjon.

**Térképmásolat/Vázrajz** megléte szintén elengedhetetlen családi házak esetében.

Ez igazolja az épület elhelyezkedését, ezen látni, hogy minden épület fel van-e tüntetve. Amennyiben esetleg nem egyezik meg a valósággal a vázrajz tartalma, érdemes intézkedni eladás előtt. Eltérés esetén szükség lehet vázrajz módosítására vagy fennmaradási engedélyre.

**Energetikai tanúsítvány** nélkül nem lehet érvényes adásvételi szerződést kötni abban az esetben, ha a vevő banki hitel igénybevételével kívánja megvásárolni az ingatlant. A tanúsítvány hitelesített formában mutatja be az épület energiahatékonyságát, műszaki jellemzőit, így nemcsak jogszabályi előírás, hanem a vevő számára is fontos információt hordoz.

Azoknál az ingatlanoknál, ahol fi-relé (életvédelmi relé) nincs beépítve, a jelenlegi szabályozás értelmében szükséges a **villamos biztonsági felülvizsgálat** megléte is. Ennek hiányában a szerződéskötés elakad, különösen, ha a vevő hitelből finanszíroz.

**Használatbavételi engedély** újabb építésű ingatlan esetében elengedhetetlen dokumentum, amely igazolja, hogy az épület jogszerűen használható.

Lakás értékesítése esetén az alábbi dokumentumokra is szükség lehet:

**Alapító okirat és az SZMSZ** (Szervezeti és Működési Szabályzat), melyek az adott társasház belső szabályozásait tartalmazzák. Ezeket a közös képviselőtől vagy a társasház kezelőjétől lehet kikérni.

Amennyiben ezek az iratok rendelkezésre állnak, a tranzakció nemcsak gyorsabban, de nagyobb biztonsággal is lebonyolítható. A megfelelő dokumentáció ugyanis nemcsak jogi követelmény, hanem a bizalom megalapozója is – mind az eladó, mind a vevő számára.

A vevők gyakran kérnek információt a fenntartási költségekről.

Érdemes előkészíteni az utolsó 6–12 hónap rezszi számláit, közös költség összegét, átlagos havi költségeket.

### *Miért fontos az előkészített dokumentáció?*

Ha minden szükséges irat rendelkezésre áll:

- gyorsabb lehet a döntés
- gördülékenyebb az adásvétel
- kisebb az esély a visszalépésre
- erősebb a bizalom a vevő részéről

A megfelelő dokumentáció nemcsak jogi követelmény, hanem az egyik legfontosabb bizalomépítő eszköz az ingatlan értékesítése során.



## Szakértői tipp

### Dokumentumok, amelyekre szükség van az első érdeklődő előtt

*(Pipáld ki, amid már rendelkezésre áll!)*

- Tulajdoni lap** (30 napnál nem régebbi)  
Elérhető: <https://info.foldhivatal.hu>
- Energetikai tanúsítvány**  
Az adásvételi szerződés melléklete lesz.
- Villamos biztonsági felülvizsgálat**  
Az adásvétel elengedhetetlen része lehet.
- Térképmásolat**  
Családi ház esetében szükséges.
- Alapító okirat és Szervezeti-Működési Szabályzat (SZMSZ)**  
Társasházi lakás esetén kötelező.
- Használatbavételi engedély**  
Főként újabb építésű ingatlan esetén elengedhetetlen dokumentum.
- Műszaki leírás**  
Minél részletesebb, annál jobb – tartalmazza például a felújítások időpontját és jellegét.
- Garancialevelek**  
Amennyiben van élő garancia (pl. kazán, beépített háztartási gépek stb.), érdemes bemutatni.
- Felújításokról szóló számlák, dokumentációk**  
Minden, ami alátámasztja a szakszerű kivitelezést, növeli a vevő bizalmát.
- Közüzemi számlák / befizetési igazolások**  
Legalább az utolsó 6 hónap víz-, villany-, gázszámlái és közös költség (ha van), hogy a várható rezsiről reális képet kapjon az érdeklődő.

## Sikeres bemutatás:

### Hogyan építhetünk bizalmat a vevőkkel?

Az ingatlan bemutatása kulcsszerepet játszik az értékesítés sikerében. Nem elegendő csupán kinyitni az ajtót az érdeklődők előtt – a cél az, hogy a vevő el tudja képzelni az ingatlant saját otthonaként.

Egy tapasztalt ingatlanértékesítő végigkíséri az érdeklődőt a megtekintés során, bemutatja az ingatlan előnyeit, részletes információkat ad, és segít abban, hogy a látogatók jövőbeni otthonukként tekintsenek az ingatlanra.

Ha csak egy "ajtónyitóval" van dolga – aki alig tud valamit a házról, nincs felkészülve a műszaki kérdésekre, nem tud „kedvet” csinálni a vásárláshoz –, azzal sajnos sok potenciális vevőt veszíthet el.

Egy profi ingatlanértékesítő nemcsak levezeti a megtekintéseket, hanem visszajelzést is kér az érdeklődőktől, és azt gyorsan megosztja önnel. Így, ha valamin érdemes változtatni – legyen az a belső vagy külső környezet – időben tudnak közösen reagálni.

Ingatlanértékesítőnek naprakésznek kell lennie, ha új konkurens ingatlan érkezik a piacra, tudnia kell róla!

Ez szinte magától értetődő, de mindenesetre elmondom: az ingatlanértékesítőnek magas szintű műszaki hozzáértésnek kell lennie.



### *Szakértői tipp*

A megtekintést követően érdemes az érdeklődők részére egy rövid ingatlanismertetőt átadni, amely tartalmazza az ingatlan legfontosabb adatait, pár fénykép az ingatlanról, fontos dokumentumok és akár a környékről egy kis leírás.

Az érdeklődők gyakran több ingatlant is megnéznék rövid időn belül, ezért egy igényes, átlátható ismertető segít abban, hogy az ingatlan később is könnyen beazonosítható legyen. Ez növeli annak esélyét, hogy az ingatlan megmarad az érdeklődő emlékezetében, és megkönnyíti a későbbi kapcsolatfelvételt is.



## 4. Ajánlatok és tárgyalás

Amikor megérkezik egy vételi ajánlat, fontos tudni, hogy ki áll a vevői szándék mögötte. A vevő pénzügyi helyzete és finanszírozási lehetőségei nagyban befolyásolja az ingatlan eladás menetét, annak gyorsaságát és biztonságát.

Az alábbiakban bemutatom a leggyakoribb vásárlói típusokat, és azt, mire érdemes odafigyelni velük kapcsolatban.

### Vásárlók típusai

#### *Készpénzes vásárlók*

A készpénzes vevőknek általában örülünk, mert ez gyakran azt jelenti, hogy könnyed, gyors eladás következik.

Ne feledje azonban, hogy a készpénzes vásárlók néha az átlagosnál alacsonyabb ajánlatot kínálnak előnyös helyzetüknek köszönhetően.

#### *Hitelt és/vagy állami támogatást igénybe vevők*

Amennyiben a vevő jelzáloghitel igénybevételével kívánja megvásárolni az ingatlant, javasolt, hogy már a vételi ajánlat megtétele előtt rendelkezzen banki előminősítéssel (hitel-előbírálattal).. A hitelt folyósító bank minden esetben értékbecslőt küld ki, aki meghatározza az ingatlan forgalmi értékét. A banki hitel folyósítás adásvételi szerződés aláírását követően 30-60 napot vesz igénybe általában.



#### *Láncügyletben érintett vásárlók*

Ez az eset a legáltalánosabb, hogy a vevő csak akkor tud vásárolni, ha előtte eladja a saját ingatlanát. (Ezt nevezzük láncügylet). Ebben az esetben különösen fontos, a fizetési határidők pontos egyeztetése, a szerződési feltételek összehangolása, a költözési időpontok tervezése. Amennyiben a vevő és az ő vevője is hitelt vesz fel, célszerű lehet ugyanazt az ügyvédet megbízni, hogy a két adásvételi szerződés összehangolt legyen.

# Tárgyalási stratégia

Egy professzionális ingatlanértékesítő nem pusztán ajánlatokat továbbít, hanem az eladó érdekeit képviseli, és célja, hogy a teljes értékesítési folyamatból a lehető legjobb eredményt érje el. A vevő helyzetének (például első lakásvásárló, láncügyletben érintett, készpénzes vásárló) pontos ismerete alapján stratégiaileg alakítja a tárgyalásokat, mindig az eladó céljait és motivációit szem előtt tartva.

A tárgyalástechnika kulcsszerepet játszik a sikerben. Egy tapasztalt ingatlanértékesítő pontosan érti, milyen érzelmi és racionális szempontok befolyásolják a vevőt, és képes úgy irányítani a kommunikációt és a feltételeket, hogy mindkét fél számára kedvező megállapodás szülessen.

Ha a vevő alacsonyabb ajánlatot tesz, a profi értékesítő nem csupán közvetíti azt, hanem megalapozott érvekkel képviseli a reális árat, miközben fenntartja a vevő elkötelezettségét. Tudja, hogyan irányítsa a tárgyalásokat annak érdekében, hogy az eladó a lehető legkedvezőbb áron és biztonságos feltételek mellett értékesítse az ingatlant.

A professzionális ingatlanértékesítő tehát nem csupán közvetítő, hanem stratégiai tanácsadó és tárgyalópartner is, aki aktívan hozzájárul ahhoz, hogy az eladó az ügyletet a számára legelőnyösebb feltételekkel zárja.



## Szakértői tipp

A megfelelően felépített tárgyalási folyamat segít:

- elérni a lehető legjobb eladási árat
- biztonságos feltételeket kialakítani
- csökkenteni a kockázatokat
- fenntartani a vevő motivációját
- gördülékenyen lezárni az adásvételt

A professzionális ingatlanértékesítő tehát nem csupán közvetítő, hanem stratégiai partner, aki aktívan hozzájárul a sikeres ingatlan adásvételhez.



## Vételi ajánlat folyamata

Az ingatlan adásvétel folyamata az esetek többségében szóbeli vételi ajánlattal kezdődik, amelyet kötetlen beszélgetés során ajánlanak fel. Ilyenkor a vevő jelzi, milyen feltételekkel vásárolná meg az ingatlant, és megkezdődik a tárgyalási folyamat. Megbeszélik az árat, a várható kiköltözés idejét, mi maradjon az ingatlanban. Magánhirdetőként általában a következő lépés, hogy a potenciális vevő felkeres egy ügyvédet, akinél az adásvételi szerződés megtörténik. Az ingatlan adásvétel biztonsága érdekében célszerű a feltételeket írásban rögzíteni, mivel ez csökkenti a félreértések kockázatát, és átláthatóbbá teszi a folyamatot. A jól előkészített vételi ajánlat stabil alapot biztosít az adásvételi szerződés elkészítéséhez.

### *Okok, amiért az ingatlan adásvétel meghiúsulhat*

- Vevők kérdéseire nehezen vagy egyáltalán nem kapnak választ (pl. nem tudja megmutatni a fűtés számláit, hogy a téli hónapban mennyit fizetett), vagy a kért dokumentumokat nem tudja rendelkezésükre bocsátani (műszaki leírást nem tudja megmutatni), amiatt úgy érezhetik, hogy valamit titkol az eladó.
- Nem átlátható jogi helyzet (tulajdoni problémák, használati megosztás, osztatlan közös tulajdon tisztázatlan részletekkel – mind gátló tényezők lehetnek.)
- Nem megfelelő tárgyalási stratégia (túl merev eladó, aki nem hajlandó mozdulni, vagy épp ellenkezőleg: túlságosan hajtja a dolgot, ami ugyancsak bizalmatlanságot szülhet)



# Írásos vételi ajánlat – a biztonságos adásvétel alapja

Az ingatlan adásvétel során az írásos vételi ajánlat egy strukturált dokumentum, amelyben a vevő rögzíti vásárlási szándékát valamint az ingatlan megvásárlásának feltételeit.

Az írásos ajánlat egyértelmű keretet ad a megállapodásnak, és segít abban, hogy az adásvételi folyamat átláthatóan és kiszámítható módon haladjon tovább.

A vevő az ajánlat megtételekor biztosítéki összeget is adhat az eladó részére, amely a komoly vételi szándékot igazolja, és a legtöbb esetben a későbbi foglaló részét képezi.

A biztosítékkal megerősített írásos vételi ajánlat mindkét fél számára nagyobb biztonságot jelent:

- igazolja a vevő komoly vásárlási szándékát
- rögzíti a megállapodás feltételeit
- csökkenti a visszalépés kockázatát
- időt biztosít a szerződés előkészítésére
- stabil alapot teremt az ügyvédi szerződés elkészítéséhez



## Szakértői tipp

Írásos vételi ajánlattal dolgozom, mert ez átlátható és biztonságos keretet biztosít mind az eladó, mind a vevő számára.

### Az ajánlat általában az alábbi elemeket tartalmazza:

- a felek adatait
- az ingatlan pontos adatait (tulajdoni lap szerinti megjelöléssel)
- a megajánlott vételárat,
- a vételi biztosíték összegét
- a foglaló összegét
- a finanszírozás módját (készpénz, hitel stb.)
- a fizetési ütemezést
- a szerződéskötés vállalt határidejét
- a birtokbaadás tervezett időpontját



Ez a struktúra biztos alapot teremt a gördülékeny, biztonságos és kiszámítható ingatlan adásvételhez.

## 5. Ügyvéd-választás

Ingtalan adásvételeknél általában a vevő választja ki az ügyvédet a szerződés és kapcsolódó iratok elkészítésére és ellenjegyzésére. Fontos tudni, hogy **az ügyvéd mind a két felet képviseli**, kizárólag olyan szerződést készíthet és jegyezhet ellen, amely megfelel a jogszabályoknak és a felek által elfogadott feltételeknek. Amennyiben valamelyik szerződő fél saját ügyvéd bevonásával kíván eljárni, ennek jogi akadályja nincs, ebben az esetben az a kialakult gyakorlat, hogy mindegyik fél a saját ügyvédjének a munkadíját maga viseli.

Tekintettel arra, hogy az ügyvédi munka bizalmi alapú, a vevők többsége már meglévő, megbízható jogászt kér fel. Amennyiben a vevőnek nincs saját ügyvédje, gyakran én magam javaslok olyan, ingatlanjogra specializálódott szakembert, akinek tapasztalata és szakmai háttere garantálja a folyamat biztonságos lebonyolítását.

Fontos azonban kiemelni, hogy egy ingatlantranzakció esetén – amely jelentős anyagi értéket képvisel – nem célszerű kizárólag az ár alapján dönteni. Az ügyvédi szolgáltatások piacán is érvényes, hogy létezik egy szakmai minimum, amely alá nem érdemes menni, hiszen a szakszerűtlen vagy hiányos munkavégzés akár komoly késedelmekhez, károkhoz is vezethet.

Ha az ügyvéd nincs teljes mértékben tisztában az aktuális jogszabályi és gyakorlati követelményekkel, a földhivatal vagy akár a finanszírozó bank is hiánypótlást kérhet – ez pedig hetekre, akár hónapokra is elhúzhatja az adásvétel lezárását. A nem megfelelő jogi képviselet tehát nemcsak idővesztéssel, hanem akár anyagi kockázattal is járhat, különösen hitelügyintézés esetén, ahol a határidők betartása kulcsfontosságú.



### *Szakértői tipp*

Amennyiben a vevő nem rendelkezik saját ügyvéddel, gyakran javaslok olyan, ingatlanjogra specializálódott szakembert, akivel a korábbi együttműködések során már bizonyított a pontos és megbízható munkavégzés.

Egy jól előkészített adásvételi szerződés hozzájárul ahhoz, hogy az ingatlan adásvétel biztonságosan, kiszámíthatóan és felesleges késedelmek nélkül valósuljon meg.

# Zárásként

Befejezem ezt az útmutatót egy egyszerű kérdéssel:

*Mire vágyik az életben?*

Egy új otthon? Kiszámíthatóbb, nyugodtabb mindennapok? Több szabadidő, amit hobbijával, utazással vagy szeretteivel tölthet? Kevesebb stressz, nagyobb biztonság? Ezek mind valódi vágyak – és bár jó dolog álmodni róluk, az igazi változáshoz cselekvés kell.

“

*A változás nem történik meg magától.*

*Mi kellünk hozzá.*

*-Szabó Magda*

Ebbe az e-bookba szívemet-lelkemet beleöntöttem, tudást és tapasztalatot átadtam, –amit az ingatlaneladásról hosszú évek alatt megtanultam – lépésről lépésre, gyakorlatiasan.

Ha végig olvasta, most már minden fontos elem a kezében van. A kirakós összes darabját megkapta – és csak össze kell illeszteni őket, azaz testre szabni, a megfelelő részeket felhasználva.

Köszönöm, hogy időt szánt

az e-book elolvasására!

Bízom benne, hogy hasznos volt az olvasmány, és segít abban, hogy az

eladás gördülékenyen,  
magabiztosan és sikeresen  
történjen.

Ha bármely ponton úgy érzi,  
elakadna – keressen fel  
bizalommal!



*Köszönöm!*

# Néhány szó rólam

Szénási B. Viktória vagyok, a Homefocus.hu alapítója. Budapesten és környékén segítem ügyfeleimet az ingatlanértékesítésben – nemcsak ingatlanértékesítőként, hanem partnerként, akire számítani lehet az eladás elejétől a végéig.

Ezt az útmutatót azért írtam, mert hiszek abban, hogy a szakmánk lehet egyszerre emberi, hatékony és etikus.

Célom, hogy a magyar ingatlanszakma is elnyerje azt a megbecsülést, amit egy jól végzett munka érdemel.

## *Amit képviselek:*

Az ingatlanértékesítés nem csupán egy tranzakció. Egy folyamat, ahol minden lépés számít. A célom, hogy ezt a folyamatot átláthatóvá, hatékonyá és eredményessé tegyem – az Ön számára is.

## *Amerikai szemléletű professzionális értékesítési rendszer*

Hiszek a tudatos pozicionálásban és a stratégia mentén haladó, professzionális értékesítésben. Munkám során a nemzetközi gyakorlatot ötvözőm a hazai piac igényeivel, hogy az ingatlan ne csak jelen legyen a kínálatban, hanem kiemelkedjen belőle.

## *Gondos felkészítés és tudatos megjelenítés*

Az eladás előkészítése nálam nem egy extra lépés – hanem az alap. Berendezem, átrendezem az ingatlant, hogy a lehető legvonzóbb arcát mutassa. Nem fotózunk addig, amíg nem áll minden a helyén – hiszen az első benyomás, ami megmarad.

## *Kreatív tartalmak, amelyek figyelmet keltenek*

Profi szakemberrel készített egyedi, kreatív ingatlanvideó, drónfelvételekkel színesítve – minden eszközt bevetek, amivel az ingatlan valóban kitűnik a tömegből.

A tartalomstratégia nem külön szolgáltatás, hanem szerves része a munkámnak.

## *Open House – azaz nyílt napos bemutatás*

Nem szervezek végtelen megtekintési köröket minden ismerős ismerősének. Ehelyett kizárólag válogatott, valóban érdeklődő vevőket hívok meg egy-egy meghatározott időpontra. Ez egyszerre hatékony, elegáns és eredményes. A vevők szeretik, az eladók hálásak érte.

## *Személyes, teljes körű képviselet*

Nem küldök ki másokat magam helyett – én foglalkozom a megbízással a kezdetektől a szerződésen át egészen a birtokbaadásig. Az Ön érdekeit képviselem, és végig Ön mellett vagyok – szakmailag és emberileg is.

## *Őszinteség és megoldáskeresés*

A közös munka alapja a bizalom. Ezért mindig nyíltan beszélek, lehet nem mindig azt mondom, amit hallani szeretne, hanem azt amivel együtt, közösen a legtöbbet hozhatjuk ki az eladásból. Ha probléma adódik, nem kifogást keresek, hanem megoldást.

“És ami mindezt igazán vonzóvá teszi:  
Közös értékesítés esetén minden költséget  
a sikerdíjam tartalmazza, hiszen a cél közös, a  
legjobb áron eladni! – Önnek csak annyi a dolga,  
hogy meghozza a döntést.

Ha úgy érzi, egy profi jelenléte segítség lenne az eladás során, keressen az alábbi elérhetőségek bármelyikén!

**Szénási B. Viktória**  
ingatlan értékesítő, fotográfus

06 30 296 7375  
viktoria@homefocus.hu  
www.homefocus.hu



**Etikus**  
Ingatlanos

# Tartalom

1. Ingatlan értékmeghatározása
2. Otthona előkészítése
3. Érdeklődők fogadása
4. Ajánlatok és tárgyalás
5. Ügyvéd-választás