

DR. TÓTH ANDRÁS

# **Hogyan adjuk el saját ingatlanunkat?**



DR. TÓTH ANDRÁS

# Hogyan adjuk el saját ingatlanunkat?

© Dr. Tóth András

## JÓMÓDÚAK KÖNYVTÁRA 5.

Szerkesztő:  
Balogh-Czoller Andrea

Köszönettel Ming-Czoller Ildikónak,  
Kovács Tímeának, Alexnek és Gyulának.

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás,  
a nyilvános előadás, a rádió- és tévéadás jogát,  
az egyes fejezetekre is.

Kiadja: Efficenter

Első kiadás

Tördelte: Alinea Kft.  
Nyomás, kötés: EFO Nyomda  
[www.efonyomda.hu](http://www.efonyomda.hu)

Budapest, 2016

# TARTALOM

<i>Bevezetés</i> .....	7
1. Miért adjuk el magunk a saját ingatlanunkat? .....	9
2. Miért akarjuk eladni? .....	12
3. Ármeghatározás .....	16
1. módszer: Így dolgoznak a profi értékbecslők. ....	16
2. módszer: Kínálati piac elemzése .....	18
3. módszer: A helyi „öreg róka” .....	19
4. módszer: Holland licit .....	20
A túlárzás intő jelei. ....	21
Optimális árazási stratégia .....	22
4. Mi határozza meg az ingatlanok értékét? .....	23
5. Ki fogja megvenni az ingatlant? .....	26
6. Ingatlan előkészítése az eladásra .....	29
Első benyomás .....	33
7. Hirdessük az ingatlanunkat .....	38
Állítsunk össze egy marketing tervet! .....	38
Hirdetőtábla elhelyezése. ....	42
Szórólaptartó doboz .....	46
Fali hirdetések. ....	46
Barátok .....	47
Direkt Marketing .....	48
Internet .....	48
Ingatlan hirdetés a Facebookon .....	53
8. Ingatlan hirdetés írása. ....	56
Mielőtt nekiállunk írni .....	56
Főcím .....	57

A hirdetés fő szövege . . . . .	59
1. Példa – Ideális gyereknevelő ház Ürömon . . . . .	60
2. Példa – Csendes, nagy erkélyes lakás Pasaréten . . . . .	64
9. Ingatlan hirdetések kiegészítő elemei. . . . .	67
Alaprajz rajzolás . . . . .	67
Ingatlan fényképezés . . . . .	68
Videó. . . . .	69
10. Bemutató. . . . .	71
11. Második bemutató . . . . .	77
12. Alkudozás és megállapodás . . . . .	78
13. Szerződéskötés . . . . .	80
14. Költségek az ingatlan adásvételnél. . . . .	88
15. Buktatók az adásvétel során . . . . .	91
16. Birtokba adás . . . . .	93
17. Hogyan vegyünk mi magunknak ingatlant? . . . . .	101
<i>Zárszó . . . . .</i>	<i>104</i>

# BEVEZETÉS

**Ön, kedves olvasó nagy valószínűséggel bajban van.** Ugyanis – gondolom én – azért tanulmányozza rémülten ezt az anyagot, mert sürgősen, de jó áron szeretné eladni házáat, lakását, telkét. Lehet, hogy úgy döntött, hogy saját maga adja el és most csodálkozik, miért nem özönlenek a vevőjelöltek. Lehet, hogy ingatlanközvetítőket bízott meg és most csodálkozik, miért nem özönlenek a vevőjelöltek. Még az sem kizárt, hogy most szánta rá magát, hogy belevágjon az eladásba és még a gyomra is összeszorul a gondolatra, hogyan is fogja ezt lebonyolítani.

**Nyugalom, bárhol is van, a legjobb helyen van.** Ugyanis mire a végére ér ennek a könyvnek, pontosan tudni fogja, hogyan kell professzionális módon eladni egy ingatlant, gyorsan, jó áron, minimális költséggel. Még az sem kizárt, hogy szakmát vált, mert az itt olvasottak után Ön többet fog megtanulni az ingatlanközvetítő szakmáról, mint amit ma a szakmában dolgozók 95%-a tud.

Előre felhívom a figyelmét, néhol fel fog hördülni: de hát senki sem árulja ÍGY az ingatlanokat. Én ugyanis egy megrögzött újíto vagyok... Másrészt szerintem az Egyesült Államok rendelkezik a világ legfejlettebb ingatlankereskedelmi piacával. Én mániákusan figyelem, ők mit és hogyan csinálnak és szerintem nagyon sok mindent tanulhatunk tőlük.

Valamikor – elég hosszú ideig – szabadúszó ingatlanközvetítőként dolgoztam. Specialitásom volt, amikor nehezen eladható ingatlanokat kellett értékesíteni, vagy valami miatt gyorsan kellett eladni egy

lakást, házat. Aztán szakmát váltottam – szerintem túl becsületes voltam én az ingatlanközvetítő szakmához. De azután is újra és újra megkerestek a barátok, ismerősök, hogy segítsék eladni az ingatlanjaikat. Ezen kicsit csodálkoztam, mert ma Magyarországon abnormálisan sok ingatlanközvetítő vállalkozás van, miért nem tudják ezek eladni az ingatlanokat. Márpedig a magam végezte közvélemény kutatás szerint nem tudják, ha igen, akkor is lassan, nyomott áron és igen nagy költséggel.

Akkor vágjunk bele: innentől kezdve tekintsék magukat a barátomnak, és elmesélem, hogyan kell eladni az ingatlanukat.



## Miért adjuk el magunk a saját ingatlanunkat?

Az emberek döntő többsége azért bíz meg ingatlanközvetítőket, mert úgy gondolja, hogy nem ért az eladáshoz és az ingatlanközvetítők gyorsabban és jobb áron tudják eladni az ingatlanjukat, mint ha saját maguk adják el. Ezzel szemben a tények a következők:

### **1. Ha magunk adjuk el, sok pénzt takarítunk meg.**

Egyrészt megtakarítjuk az ügynök jutalékát, jobb árat tudunk kiharcolni, és rövidebb idő alatt adjuk el. Bármilyen hihetetlen, ez így van. Ha valakinek igazán érdeke, hogy az ingatlana jó áron keljen el, az éppen Ön!

### **2. Ha magunk adjuk el, gyorsabban adjuk el.**

Az Ön érdeke a gyors eladás – az ingatlanközvetítők viszont gyakran a kifárasztásra játszanak (lásd sok-sok keretes trükk leírás). Ha valaki gyorsan tud reagálni, az pontosan Ön – és ezért gyorsabb, ha saját maga adja el!

### **3. Ha magunk adjuk el, kiemelkedünk a tömegeből.**

Ha egy vevő hirdetési újságból vagy weblapról kiír 20 potenciális ingatlant, és köztük az egyikben az áll: a „tulajdonostól”, akkor Ön szerint melyikkel fogja kezdeni a nézelődést? Az emberek vevői oldalról is nagyon rossz élményeket szereztek az ingatlanközvetítőkről, és ezért ha egy mód van rá, szeretnek közvetlenül a tulajdonossal tárgyalni.

#### **4. Ha magunk adjuk el, az kényelmes és stresszmentes.**

Ha magunk áruljuk az ingatlanunkat, akkor úgy tudjuk ütemezni a vevőjelölteknek a bemutatást, ahogy az nekünk kényelmes. Nem kell megszakítani a szabadságunkat, hazarohanni a munkából. Már telefonon ki tudjuk szűrni, ki is az, akinek ez biztosan nem kell.

#### **5. Ha magunk adjuk el, biztos a leghozzáértőbb árulja.**

Ki ért az Ön ingatlanához a legjobban, ha nem Ön? Mi van a fal mögött, milyenek a szomszédok, mikor cseréltek vízórát, hol az iskola, mikor járnak a buszok – mindegyre Ön tudja legjobban a választ, és ez a vevőknek nagyon is fontos. Ezért Önben sokkal nagyobb bizalmuk lesz, mint az ingatlanszakma bármelyik nagyágyújában.

#### **6. Ha magunk adjuk el, akkor átláthatjuk a folyamatot.**

Ez az érv önmagában is döntő. Gondoljon bele: sürgősen el kellene adnia az ingatlanát és megbíz tíz ingatlanközvetítőt. Vár egy hetet, kettőt, hatot és sehol senki – egyetlen érdeklődőt sem küldött egyetlen iroda sem. Miért? Magas az ár? Nem is hirdették? (Nagyon valószínű...) Eladhatatlan az ingatlan? Ön otthon őrlődik, és jó úton van a gyomorfekély felé. Ellenben ha maga adja el, először is megcsinálja a házi feladatot: pontosan megnézi, mennyi a reális ár, amennyiért eladhatja. Előkészíti az ingatlant eladásra, hatékony reklámkampányt folytat és látja az érdeklődőket, gyűjtheti a visszajelzéseket. Minden Önön megy keresztül, mindent átlát és nincs kiszolgáltatva.

#### **7. Ha magunk adjuk el, akkor könnyen adjuk el.**

Higgyék el, az ingatlanközvetítő szakma nem arról nevezetes, hogy Einsteinnek kell lenni hozzá... Ez nem egy bonyolult dolog, az itt dolgozók többségének semmifajta idevágó szakmai végzettsége sincs. Ezért mire ennek a könyvnek a végére ér, bőségesen rendelkezni fog mindazzal a szakmai tudással, ami ahhoz kell, hogy gyorsabban, hatékonyabban és jobb áron tudja eladni a saját ingatlanát, mint az ingatlanközvetítők 99%-a.

## **Szörnyű igazság az ingatlanközvetítőkről**

Mielőtt belevágnánk, szeretnék eloszlatni egy népszerű félreértést. Az emberek azt hiszik, hogyha megbíznak egy ingatlanközvetítőt, akkor közös céljuk van: gyorsan és a legmagasabb áron eladni az ingatlanjukat. Ezért fizetnek a sikerből jutalékot. Sajnos, ez nem igaz.

### **Az ingatlanközvetítő célja, hogy megkapja a jutalékát.**

Az csak erősen másodlagos, hogy mennyit kap. Ugyanis Önnek nem mindegy, hogy valaki 11 millióért adja el a lakását, vagy 9 millióért, hiszen Ön akár két évet is dolgozhat az árkülönbözetért. Az ingatlanközvetítő viszont úgy gondolkodik: 9 millióért könnyű eladni és akkor kapok 270 000 Ft jutalékot (plusz áfa). 11 millióért is el lehetne adni, de ez nagyon nehéz, drága és akkor majdnem biztos, hogy nem én fogom eladni. Akkor pedig nem keresek semmit. Tehát a cél az eladó rábeszélése, hogy drasztikusan csökkentse az árait.

A továbbiakban minden témánál keretben fogom jelölni, milyen trükköket alkalmaznak az ingatlanközvetítők. Hátha mégis szeretne egyszer ingatlanközvetítő lenni...

# ZÁRSZÓ

Az átlagemberek életében a legnagyobb pénzügyi tranzakció, amikor lakását, házát eladja. Ilyenkor annyi pénz is befolyhat, amiért egy évtizedet is dolgoznunk kell.

Ilyenkor, ha csak egy kicsit is odafigyelünk, nagyon sok pénzt takaríthatunk meg, amiért egyébként 1-2 évet is dolgoznunk kellene. Ehhez képest, ha a könyvet végigolvasta, láthatta, annyira nem sok munkát kell rászánnunk, ha magunk adjuk el az ingatlanunk. Ha rendesen elvégeztük a házi feladatot, ha mindent megcsinálunk, sokáig hirdetünk, akkor sem kerül mindez 50-100 ezer forintnál többre. Ráadásul nem kell az ingatlanközvetítőnek sok százezer forintot fizetni, és biztosak lehetünk, hogy a leggyorsabban és legjobb áron adtuk el a sajátunkat.

Az ingatlanértékesítés nem agysebészet. Ennek ellenére az emberek többsége habozás nélkül bízza az ingatlanát (ami évtizedes munkájának az ára) egy ingatlanközvetítőre, mondván, ő a szakember. Most már, a könyv végére azt is pontosan láthatja, mik az ingatlanközvetítők trükkjei.

Így hát legvégül szeretnék minden olvasónak sok szerencsét kívánni lakása, háza eladásához!