

[Főoldal](#)
[Ingatlanpiac](#)
[Hírháló](#)
[Magazin](#)
[Infótár](#)
[Hitelcentrum](#)
[Ügyfélkapu](#)



[Segítség](#)

[Főoldal » Infótár » Jó ha tudod](#)

2010. június 30., szerda

[Jó ha tudod](#)

Keresés

Keresett kifejezés:

Írd be a keresendő kifejezést!

[keresés](#)

Hírlevél

Ha szeretnél mindig naprakész információkkal rendelkezni ajánlatainkról, akcióinkról, híreinkről, iratkozz fel ingyenes hírlevelünkre!

[tovább](#)



Értékbecslés?
Vagyonérté
 Kérje egyedi ajánlatunkat!
 30/9364-003
 mail@ntsi.hu
 Lakossági és vállalati hitelekhez.
 Mérlegkészítéshez. Értékesítéshez.

Ingatlanügynöki trükkök és buktatók

2008. március 27. | Utolsó módosítás: 2008. március 27., csütörtök, 9:07

Címkék: jó ha tudod

Mire kell figyelni a megbízási szerződés aláírásakor, mi történik, ha meggondoljuk magunkat, mennyibe kerül a tulajdonosnak az ügylet?

Magasabb kereslet esetén a tulajdonosok szívesebben próbálkoznak önállóan értékesíteni a lakásukat, pangó ingatlanpiacon viszont megnő az ingatlanközvetítők szerepe. Vannak tulajdonosok, akik felmérve a lehetőségeiket, idő szűkében már az értékesítés megkezdésekor, valakik hosszú hónapok hiábavaló kísérletezése után bíznak meg professzionális ingatlanközvetítő céget. Nézzük, hogy ki jár jobban, mire kell figyelni a megbízási szerződés aláírásakor, mi történik, ha meggondoljuk magunkat, mennyibe kerül a tulajdonosnak az ügylet?



Magyarországon az eladások 35-40%-ában működnek közre közvetítők.

Amíg Magyarországon az ingatlaneladások 35-40 %-ában működnek közre közvetítők, addig tőlünk nyugatabbra nagyobb hagyományokkal rendelkezik a szakma. A briteknél az eladások 90 %-a, az amerikaiaknál pedig az adásvételek 82 %-a profi szakemberen keresztül történik. A hazai internetes hirdetések 80 %-a tartozik közvetítő cégekhez, a statisztikákat torzíttja az a tény, hogy az ingatlanok harmada ki sem kerül a piacra, mert közvetlenül rokon, vagy ismerős vásárolja meg azokat. A törvényi előírások, a cégekkel szemben támasztott feltételrendszer és a piac írott és íratlan szabályainak kialakulása a közvetítő cégek letisztulását eredményezték, egyre nagyobb bizalommal keresnek meg a tulajdonosok jól felkészült, megfelelő háttérrel rendelkező értékesítőket.

A közvetítő cégek egyszerre ismerik a keresletet és a kínálatot, első ránézésre fel tudják mérni azt, hogy milyen eséllyel indul lakásunk az értékesítési versenyben. Ismerik a keresett lakástípusokat és összehasonlítják, hogy a mi ingatlanunk milyen hendikeppel, vagy előnnyel rendelkezik. Amennyiben közvetítő cég igénybevétele mellett döntünk, megkeresésük történhet telefonon, vagy interneten keresztül. A közvetítővel történő kapcsolatfelvételt egy helyszíni szemle követ, amikor az értékesítő felméri a lakás állapotát, fényképeket készít, előzetes értékbecslést végez és mindkét fél jóváhagyásával kezdeményezi az együttműködés írásos formába öltését.

A tulajdonos ekkor találkozik az ingatlan értékesítésére vonatkozó megbízási szerződéssel, amit nem árt végigolvasni és értelmezni, mielőtt aláírjuk. A tulajdonosok általában túlértékelik az ingatlanukat, szeretnék minél magasabb áron eladni azt. A közvetítő első lépésben segít abban, hogy két lábbal a földön maradjunk és minél előbb a reális áron kerüljön a piacra a lakásunk. Ezzel rengeteg időt lehet megtakarítani, mert egy túlárzott lakást kínálati piacon csak minimális eséllyel adhatunk el. A közvetítő cégek igénybevétele nem érünk el magasabb árat, de az értékesítés ideje mindenképpen csökken.

A tulajdonos átadja a közvetítőnek az ingatlan tulajdonjogát igazoló dokumentumokat, a személyes okmányok fénymásolatát, a lakás alaprajzát, családi ház esetén pedig célszerű egy térképmásolatot és egy tervdokumentációt is bemutatni. Egyes közvetítőknek elég a helyrajzi szám és az alapján beszerzik a földhivatalból a papírokat. Érdemes a lakást több napszakban is bemutatni a közvetítőnek, a jó fényviszonyok előnyösebb képet alakítanak ki benne és a majdani ügyfeleiben is. A fotózásakor még nappal is kapcsoljuk fel az összes villanyt, az érték megállapításakor hangsúlyozzuk ki a környék adottságait, a közlekedési lehetőségeket és a házról megemlíthető tudnivalókat (szomszédok, lakóközösség, közös képviselő, stb.).

A szerződést érdemes pontról-pontra átolvasni, nem elég csak a sikerdíj mértékét megkérdezni és felelőtlenül szignálni a "megbízó"-nál. A szerződés tartalmazza a felek és az ingatlan alapadatait, az irányárat, a minimum árat, a felek jogait és kötelezettségeit, a szerződés hatályát és azt, hogy mikor és mennyit kell fizetni.

A szerződés érvényessége köthető fix határidőhöz is, de legtöbbször az eladás dátumát jelölik meg a felek. Fontos tisztázni a sikerdíj mértékét és a fizetés módját. A hazai piacon a közvetítő cégek az ingatlan típusától és értékétől függően 2-6 % közötti díjat, de minimum 150 ezer forintot számláznak a megbízó felé, a felek külön megállapodásától függ, hogy a számítás alapja az irányár, vagy tényleges eladási ár. Ez nettó összeg, tehát a megbízónak számolni kell még a 20 % áfával is. Ritkábban előfordul az is, hogy a közvetítő a megjelölt irányár felett értékesíti az ingatlant, ekkor a tulajdonossal egyedileg állapodnak meg az extra sikerdíj mértékéről.

Lényeges pont a kizárólagosság, ebben az esetben a közvetítő cég - általában 1 százalékpont - kedvezményt ad a sikerdíjból, elhelyez egy táblát az ingatlanon és azt vállalja, hogy kiemelten kezeli az ügyünket. Nézzük, mi történik akkor, ha elégedetlenek vagyunk a közvetítővel, mégsem tolonganak a beígért készpénzes vevők a lakásunk előtt és egy másik céget is meg akarunk bízni az ingatlan értékesítésével. A kizárólagosság önmagában felmondható úgy, hogy a szerződés további pontjai érvényben maradnak. Ekkor a közvetítő néhány tízezer nagyságrendű díjat kér a megbízótól és folytatja az értékesítést.

További közvetítők bevonásával, valósabb képet kaphatunk az egyes cégek hatékonyságáról és az ingatlanunk eladhatóságáról. Ha a szerződéses kötelezettség mellett a belső megnyugvást is nézzük, akkor elmondható, hogy annak a közvetítőnek szívesebben fizetünk, aki egymaga több érdeklődőnek mutatja be a lakásunkat, mint a többi megbízott együttvéve. Figyeljünk, mert a kizárólagossággal dolgozó cégek akkor is követelhetnek sikerdíjat, ha egy másik cég, vagy maga a tulajdonos adta el az ingatlant.

Egyes ingatlanközvetítő cégek szerződésében a megbízó számára rendkívül előnytelen pontokat találunk. A szerződés megszűnhet az értékesítéssel (ezzel nincs is gond) a megbízásra adott határidő lejártával, valamint felmondással is, de a közvetítő kiköti, hogy a szerződés megszűnését követő 12 hónapon belüli bármilyen formában történő értékesítés esetén is megilleti a céget a sikerdíj. Ebben az esetben a tulajdonos egy évig nem értékesítheti az ingatlant kötelezettség-mentesen, ezzel meglehetősen kiszolgáltatott helyzetbe kerül. Megtörtént eset, hogy a megbízó és a közvetítő között hónapok óta húzódik emiatt egy vita, amikor kiderült, hogy a megbízást nem a tulajdonos, hanem egy családtag adta. A közvetítő cég emiatt felmondhatná a szerződést, de az eladás miatt nem áll érdekében. A cég szerint a sikerdíj megilleti őket, ha a tulajdonoson nem tudják, akkor a megbízón hajjták be (családon belül ennek nincs túl sok jelentősége).

Ha a megbízó életében olyan változás következik be, ami az ingatlan megtartását indokolja, akkor felmondhatja a megbízási szerződést. Az erre vonatkozó passzusokat sem árt átolvasni, sok esetben ekkor felmondási díjat és áthárított adminisztrációs költségeket kell fizetnünk körülbelül százezer forint nagyságrendben. Aki előtte próbálkozott már önállóan értékesíteni a lakását, az tudja, hogy mennyibe kerül egy hónapban az ingatlan hirdetése, a telefonálás és a lakásbemutatók megszervezése. A közvetítők egyébként a sikerdíjból fedezték volna ezeket a költségeket, a megbízás visszavonásakor legalább a megelőlegezett összeget szeretnék visszakapni.

A különböző adó- és illetékszabályok miatt általában az értékesítő munkadíját nem építik be a vételárba, hanem a szerződés aláírásakor kapott előlegből, vagy foglalóból fizetik ki azt. Egy 10 millió forintos használt lakás esetén 5 %-os sikerdíj 500 ezer forinttal emelné a vételárat, ami mind az eladó adóalapját, mind a vevő illetékalapját megnövelné. Az ingatlanpiaci kimutatások szerint a közvetítők térnyerése köszönhető a kereslet csökkenéséből adódó elhúzódozó értékesítési időnek, a tulajdonosok növekvő bizalmának és a cégek által alkalmazott marketingstratégiának egyaránt.

A megfelelő háttérrel rendelkező ingatlanirodák komplex szolgáltatást tudnak felajánlani a teljes ügymenet lebonyolítására. Legtöbbször velük együttműködő, ezáltal a mi érdekeinket is képviselő ügyvédet tudnak ajánlani, ha mi nem rendelkezünk saját jogással, valamint hitelcentrumokat működtetnek, ezzel megkönnyítve a majdani vevőnk dolgát a banki ügyintézésben.

Kapcsolódó cikkek:

- [☒ Hitelek: ingyenes tájékoztató kiadvány | 2010. június 18.](#)
- [☒ Nem hitel - fogyasztói csoport! | 2010. június 08.](#)
- [☒ Mostantól könnyebb behajtani a közműtartozásokat | 2010. június 01.](#)

Felgyorsulhat mától a lejárt pénztartozások behajtása. Eddig ugyanis a bíróságok feladata volt a fizetési meghagyás kibocsátása, ami fél évet is igénybe vehetett.

Címkék: energia, jó ha tudod, jog

[teljes cikk »](#)

- [☒ Mire figyeljünk vályogház vásárlásakor? | 2010. május 28.](#)
- [☒ Az új lakók fizetnek mások helyett | 2010. május 28.](#)
- [☒ Joggalalanul fizettetnek ingatlanos oldalak | 2010. május 25.](#)

- ☒ Ha eldugult a víznyelő | 2010. május 18.
- ☒ Törvényi változások a társasházak életében | 2010. április 12.

Hozzászólások:
0 hozzászólás

Forrás:
Pénzcentrum

[Írd meg te is véleményed](#)

[Küld tovább ismerősödnék](#)

[Nyomtasd ki a cikket!](#)

[Főoldal](#) **[Ingatlanpiac](#)** **[Hírháló](#)** **[Magazin](#)** **[Infótár](#)** **[Hitelcentrum](#)** **[Ügyfélkapu](#)**

2004 © Copyright Emerix Consult Kft. Minden jog fenntartva
Olvassa el! Adatvédelmi nyilatkozat, Jognyilatkozat, Médiaajánlat, Impresszum