

HolaHáz - Otthonra találsz.

www.holahaz.hu

7 lépés, hogy ingatlanközvetítő nélkül is gyorsan eladd a lakásodat

Ha azt érzed, hogy a lakásod eladását *nem feltétlenül* kell rögtön ingatlanközvetítőre bízni, jó helyen jársz: egy **saját kezű lakáseladás** is lehet gyors, biztonságos és eredményes - csak tudnod kell, mikor mire figyelj. Az alábbi útmutató lépésről lépésre végigvezet a legfontosabb döntéseken, hogy magánszemélyként is magabiztosan vágj bele.



Reális ár és stratégia

Az egyik leggyakoribb hiba a túl magas (vagy indokolatlanul alacsony) irányár. A cél: *piacképes* ár, ami hozza az érdeklődőket, és teret ad az ésszerű alkura.

- **\$ Hasonló hirdetések összevetése:** nézd meg a környéken eladó *hasonló* ingatlanokat (méret, állapot, emelet, fűtés, erkély, stb.).
- **Lokáció finomhangolása:** ugyanazon kerületen/városrészen belül is nagy lehet a különbség (tömegközlekedés, zaj, parkok, iskola).
- **Árazási taktika:** dönts el előre, hogy „fix ár” vagy „alkuképes” lesz a kommunikáció, és állíts be belső minimumot, ami alá nem mész.

Kérdés	Gyors jelzés	Mit tegyél?
Túlságosan sok érdeklődő azonnal	Lehet, hogy alulárastad	Nézd át újra az összehasonlításokat
Alig van megkeresés 1-2 hét alatt	- Túl magas ár vagy gyenge hirdetés	Fotók + szöveg frissítése, ár finomítása
Sok néző, kevés ajánlat	Bizalmi vagy műszaki kérdés	Legyenek válaszaid, papírjaid rendben

Felkészítés: az első benyomás elad

A vevő fejben már az első 30 másodpercben dönt - a többi sokszor csak igazolás. Ezért a felkészítés

nem „szépítgetés”, hanem tudatos értéknövelés.

- **Rend és térérzet:** pakold el a személyes tárgyak egy részét, szellőztess, legyen világos.
- **Apró javítások:** csöpögő csap, lötyögő kilincs, hiányzó szegőléc - filléres tételek, de rossz üzenetet küldenek.
- **Fények és illatok:** égjenek a lámpák, legyen friss levegő; a túl erős illatosító inkább gyanús, mint vonzó.
- **Fotózás:** nappali fényben, szélesebb látószög, tiszta felületek; mutasd meg az alaprajz-szerű logikát.

Tipp: készíts egy rövid „nézői útvonalat”, és gondold végig, melyik ponton mit fog kérdezni a vevő (fűtés, rezszi, tárolás, szomszédok, közös költség).

Hirdetésszöveg és kommunikáció, ami bizalmat épít

A jó hirdetés nem regény, hanem pontos és őszinte. A vevő nem csak a lakást, hanem a *helyzetedet* is figyeli: mennyire rendezett az eladás, mennyire kiszámítható a folyamat.

- **Legyenek konkrétumok:** alapterület, szobaszám, emelet, tájolás, fűtés típusa, erkély, parkolás, tároló, közös költség.
- **Őszinteség okosan:** a hibákat nem kell túltolni, de elhallgatni sem érdemes - egy nézésen úgymint kiderül.
- **Gyors reakció:** ha lehet, 1-2 órán belül válaszolj; a komoly érdeklődők lendületből döntenek.
- **Nézések szervezése:** legyenek időszavak (pl. kedd-csütörtök 17-19), így nem esik szét a heted.



A jó eladás kulcsa a kiszámíthatóság: ha mindenre van rövid, pontos válaszod, a vevő gyorsabban lép és bátrabban ajánl.

Tárgyalás, foglaló és a papíros rész

A tárgyalásban a nyugalom a legnagyobb fegyver. Ha előre lefekteted a kereteket, kevesebb a félreértés.

1. **Ajánlat tisztázása:** ár, fizetési ütemezés, birtokbaadás dátuma, mi marad a lakásban (gépek, bútorok).
2. **Foglaló vs. előleg:** ne keverd össze - mindig írásban, egyértelmű feltételekkel.
3. **Dokumentumok előkészítése:** tulajdoni lap ellenőrzése, alaprajz, közös költség igazolása, felújítási számlák/garanciák, társasházi információk.
4. **Szerződéskötés:** adásvételi szerződésnél jogi segítség nélkül ne improvizálj; az eladás

értékéhez képest ez kis tétel, de nagy biztonság.

A legjobb alkuhelyzet akkor jön, ha nem „mindenáron” adod el, hanem van terved B-vel - és ezt a vevő is érzi.

Következő lépés a HolaHáz portálon

Ha szeretnéd, hogy a saját kezű lakáseladásod rendezett, átlátható és gyors legyen, érdemes olyan felületen hirdetni, ahol a vevők célzottan keresnek. Add fel a hirdetésed a **holahaz.hu** oldalon, vagy nézz körül a kínálatban, ha közben már a következő otthonodat is keresed. Így egy helyen tudod kezelni az eladást és az új tervet is.