

HolaHáz - Otthonra találsz.

www.holahaz.hu

Közvetítő VS. saját eladás: Számold ki, melyik éri meg!

Amikor lakást adsz el, a **közvetítői jutalék** első ránézésre „plusz költségnek” tűnhet - mégis sok esetben épp ez hozza a nagyobb végső bevételt. A kérdés nem az, hogy *drágább-e* szakemberrel, hanem az, hogy **mennyi idő alatt, milyen áron és milyen kockázattal** sikerül eladni az ingatlant.



Mit fizetsz valójában a jutalékért?

Az ingatlanközvetítő díjazása jellemzően a vételár meghatározott százaléka, amelyet legtöbbször sikeres adásvétel esetén kell megfizetni (vagyis „sikerdíj” jellegű). A jutalék mértéke irodánként és szolgáltatási csomagonként változhat, és gyakran a következőket tartalmazza:

- **Árazási stratégia:** reális piaci ár és pozicionálás (ne ragadj be a túlárazás csapdájába).
- **Hirdetési anyagok:** fotók, szövegezés, alaprajz, kiemelések (ezek az érdeklődők szűrésében is sokat számítanak).
- **Marketing és elérés:** adatbázis, célzott hirdetések, portálkezelés, érdeklődők kezelése.
- **Szervezés és tárgyalás:** időpont-egyeztetés, bemutatók, alkuk, vevőminősítés.
- **Ügyletbiztonság:** folyamat koordinálása a foglalótól a szerződésig (jellemzően ügyvéddel együttműködve).

Fontos: a jutalék nem csak „hirdetésfeladás”, hanem *idő, rutin és tárgyalási előny* - de csak akkor, ha a közvetítő valóban dolgozik az ügyön.

Hogyan számold ki a megtérülést?

A közvetítő akkor „éri meg”, ha a **nettó végeredményed** (eladási ár mínusz jutalék és egyéb költségek) jobb, mintha egyedül vágnál bele - vagy ha ugyanazt az összeget gyorsabban, kevesebb stresszel hozza.

Használhatsz egy gyors, gyakorlatias összehasonlítást:

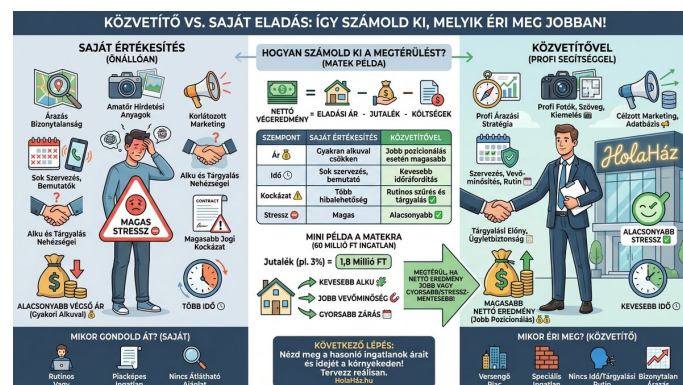
Szempont	Saját értékesítés	Közvetítővel
Ár	\$ gyakran alkuval csökken	\$\$ jobb pozicionálás esetén magasabb maradhat
Idő	sok szervezés, bemutató	kevesebb időráfordítás
Kockázat	több hibalehetőség	[+] rutinos szűrés és tárgyalás
Stressz	- magas	[+] alacsonyabb

Mini példa a matekra

- Tegyük fel, hogy a lakásod eladható **60 millió Ft** körül.
- A jutalék legyen **3%** (plusz esetleges áfa - ezt mindig tisztázd előre).
- 3% jutalék: **1,8 millió Ft**.

A kérdés: a közvetítő tud-e legalább **1,8 millió Ft-tal jobb nettó eredményt** elérni (magasabb ár, kisebb alku, gyorsabb eladás miatti alacsonyabb „csúszásköltség”), vagy olyan előnyöket ad-e, ami neked pénzben mérhető:

- **Kevesebb alku:** már egy 3-4%-kal kisebb engedmény sokszor „visszahozza” a jutalékot.
- **Jobb vevőminőség:** kevesebb komolytalan kör, kevesebb „nézelődős” bemutató.
- **Gyorsabb zárás:** ha a csúszás miatt közben fizetsz hitelt, albérletet vagy rezsit, az is pénz.



Mikor éri meg, és mikor gondold át?

Nem minden ingatlannál ugyanaz a recept. A megtérülés jellemzően akkor a legjobb, ha a közvetítő *valódi hozzáadott értéket* tesz a folyamatba.

Általában megéri, ha:

- **Versengő piaci környezetben** adsz el (sok hasonló hirdetés mellett kell kitűnni).
- **Speciális ingatlanod van** (felújítandó, jogi/használati sajátosság, bérlővel terhelt, osztatlan közös stb.).
- **Nem szeretsz alkuadni** vagy nincs időd bemutatókat tartani (a tárgyalás a végösszeg kulcsa).
- **Árazásban bizonytalan vagy** (a rossz ár hetekre-hónapokra „megfoghhatja” a hirdetést).

Érdemes átgondolni, ha:

- **Rutinosan adsz-veszel** és van időd/kapacitásod a teljes folyamatra.
- **Egyértelműen piacképes ingatlan** (jó lokáció, jó állapot, „viszi a piac”) és magabiztosan kommunikálsz.

- **Nem kapsz átlátható ajánlatot:** nincs tiszta jutalék, nincs pontos szolgáltatáslista, nincs vállalás a marketingre.

Tipp tárgyaláshoz: kérj *konkrét* tervet (hol hirdet, milyen fotózás, hogyan szűri a vevőket), és rögzítsétek írásban, mi történik, ha nincs eladás.



Következő lépés

Ha épp eladás előtt állsz, a legjobb döntéshez nézd meg, milyen áron és mennyi idő alatt mennek el a hasonló ingatlanok a környéken, és ebből számolj reális forgatókönyveket. A **holahaz.hu** oldalon könnyen átláthatod a kínálatot, vagy feladhatod a saját hirdetésedet, hogy lásd, milyen érdeklődés érkezik rá. Így gyorsabban eldönthető, hogy önállóan érdemes-e nekivágni, vagy jobban megtérül egy profi bevonása.