

Ingatlanközvetítés a gyakorlatban

Előadó: Mireisz Tibor



Bevezetés

- Történeti áttekintés
- Miért kell ingatlanközvetítőhöz fordulni?
- Ki a jó ingatlanközvetítő?
- A közvetítői kereskedés fajtái
- Kialakult magyarországi szokások

Történeti áttekintés

- 1945 előtt elterjedt foglalkozás, csak Budapesten több mint 100 (!) közvetítő volt, akik az ingatlanügyletek többségét bonyolították
- 1945-1971-ig állami monopólium
- 1971 lakásreform, megszünteti a kötelező ingatlanközvetítést, de továbbra is a tanácsi ingatlanközvetítő szerv látja el
- 1982 kibővítik a tevékenységet végzők körét – korlátozva – az ügyvédi munkaközösségekkel és szövetkezetekkel
- 1988-ban kiterjesztik a jogosultak körét szinte valamennyi jogi és magánszemélyre
- A rendszerváltás óta a vizsgakövetelmények közelítettek a gyakorlathoz

Miért kell ingatlanközvetítőhöz fordulni ?

- Mert az esetek többségében az állampolgárok legértékesebb vagyontárgya az ingatlan, így ezt kizárólag korrekt és jól képzett ingatlanközvetítőn keresztül lehet biztonságosan értékesíteni.
- Mert az ingatlanközvetítő érdekelt a legmagasabb eladási ár elérésében a jutaléka miatt.
- Mert az ingatlanközvetítő naprakész szakmai tudása, tájékozottsága, jogi kapcsolatai elfecsérelt időt és pénzt takarít meg megbízója részére.
- Mert az ingatlanközvetítő szűrőállomás.

Ki a jó ingatlanközvetítő ?

- Aki folyamatosan fejleszti tudását és ismereteit
- Aki ügyfeleit a legnagyobb meglepéssel szolgálja ki, és így elismertsége folytán folyamatosan növeli klientúráját
- Aki jól kezeli a konfliktushelyzeteket is
- Aki naprakész információkkal rendelkezik



A közvetítői kereskedés fajtái

- **Ügynök:** tevékenységét megbízója nevében és javára ellenszolgáltatás fejében végzi, felkutatja az üzletfeleket, tárgyalásokat folytat és előkészíti a szerződéseket.
- **Alkusz:** az ügyletben résztvevő mindkét fél érdekeit díjazás fejében képviseli.
- **Képviselő:** megbízója nevében jár el, de jogosult a szerződés megkötésére is. Általában jogi vagy kereskedelmi képviselő.
- **Bizományos:** saját nevében, de nem saját céljaira hanem megbízója javára és érdekében jár el. A szerződésből származó kötelezettségek és jogok a megbízóját terhelik.

Kialakult magyarországi szokások

- Az ingatlanforgalom kevés, kb. 15-20%-a folyik ingatlanközvetítőn keresztül.
- Több megbízott egy ingatlan esetében.
- Tömegében csak ügynöki és alkuszi tevékenység folyik, nincs bizományos (az ingatlan-nyilvántartási tv. rendelkezései miatt).
- Bizalmatlanság a közvetítőkkel szemben.
- A rendezetlen ingatlan-nyilvántartási viszonyok.

Tematika

1. A tevékenység megkezdésének feltételei
2. Ingatlanközvetítői viselkedéskultúra
3. A közvetítés módszertana és iratai
4. Ingatlan marketing
5. Ingatlanközvetítést segítő számítógépes rendszerek
6. Ingatlanos szervezetek
7. Esettanulmányok, kérdések

1. A tevékenység megkezdésének feltételei:

- A) Üzletszerű ingatlanközvetítői tevékenységet végezhet
- B) Az ingatlanközvetítési jogosultság személyi feltételei
- C) Javasolt tárgyi feltételek
- D) Alkalmazottak kiválasztása
- E) Az iroda megnyitása

A) Üzletszerű ingatlanközvetítői tevékenységet végezhet:

- gazdálkodó szervezetek
- költségvetési szervek a tevékenységi körükben
- ügyvédek
- természetes személyek

B) Az ingatlanközvetítési jogosultság személyi feltételei

- erkölcsi bizonyítvány
- szakmai képzést igazoló vizsgabizonyítvány
- bejegyzés az Ingatlanközvetítői Névjegyzékbe (megyeszékhelyen lévő városi jegyző)

C) Javasolt tárgyi feltételek

- Iroda ügyfélváróval
- Telefonhálózat / fax / fénymásoló
- Számítógép / Internet-hozzáférés
- Nyilvántartási program / adatbázis
- Fényképezőgép / videokamera
- Mérőeszközök



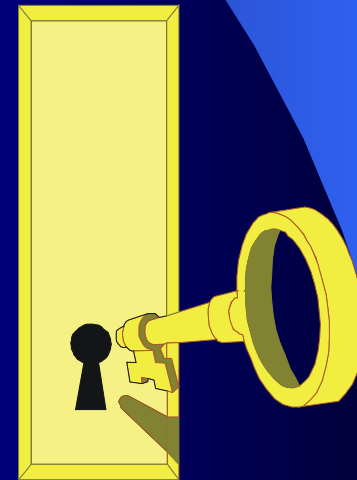
D) Alkalmazottak kiválasztása

- Kultúrált megjelenés
- Minimálisan középfokú végzettség
- Jó kommunikatív készség
- Emberismeret



E) Az iroda megnyitása

- Személyi és tárgyi feltételek megléte
- Tőkeigény
- Bevezető marketing
- Ajánlott a szervezeti tagság



2. Ingatlanközvetítői viselkedéskultúra:

- A) Kommunikáció és magatartás
- B) Empátia
- C) Viselkedés a megbízás, megtekintés, bemutatás, szerződéskötések alkalmával

A) Kommunikáció és magatartás

- Embertípusok, kulturáltságuk, iskolázottságuk felismerése és az annak megfelelően alkalmazandó kapcsolatteremtési módszere



B) Empátia (beleérző-képesség)

- Speciális esetek kezelése (tartozás, halál, betegség, válás stb.)

C) Viselkedés a megbízás, megtekintés, bemutatás, szerződéskötések alkalmával



- Általános és elfogadott magatartási szabályok
- Szélsőségek és rossz stílus
- Tolakodó magatartás

3. A közvetítés módszertana és iratai:

- A) A közvetítés fajtái és díjazása
- B) A megbízási szerződés
- C) A megbízó által szolgáltatott adatok ellenőrzése
- D) Az ingatlan megtekintése és értékelése
- E) Az ingatlan kiajánlásának regisztrációja
- F) Szerződések előkészítése
- G) Az ügyfél adatainak biztonsága
- H) A pénzmosási tv. és bejelentési kötelezettség
- I) Az ügyfél tájékoztatása illetékhivatali és adóügyi szempontból
- J) Iratminták, költségbebecslési segédlet

A) A közvetítés fajtái és díjazása

- Megbízás ingatlan értékesítésre (a megbízástól és a megbízás területétől függően 1,5-6%)
- Megbízás ingatlan kereséshez (0,5-3%)
- Megbízás ingatlan bérbeadására vagy bérbevételére (Az évi bérleti díj 8-12%-a, általában min. 1 éves szerződésre 1 havi bérleti díj)
- Megbízás ingatlan cserére (a csereérték értékesítési százaléka megosztva a felek között)
- Megbízás járadéki vagy tartási szerződésre (fix)
- Sikerdíj

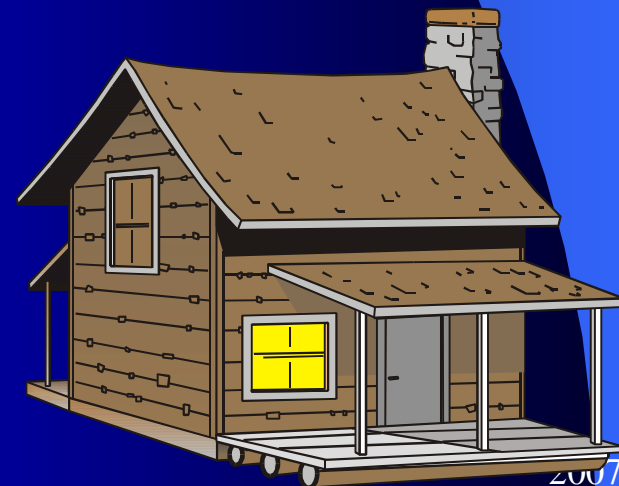
B) A megbízási szerződés

- Közös akarat
- Felek adatai
- A megbízás tárgya
- Vállalási feltételek, szolgáltatások felsorolása
- A megbízás díj mértéke
- A felek teljesítési kötelezettségei
- A megbízás dátuma és tartama



C) A megbízó által szolgáltatott adatok ellenőrzése

- A megbízó adatainak ellenőrzése
- A megbízás tárgyának ellenőrzése
- Tulajdonosok számának ellenőrzése
- Vagyoni értékű jogok ellenőrzése
- Helyszíni szemle



D) Az ingatlan megtekintése, értékfelmérése

- Közölt tulajdonságok megfelelősége
- Értékfelmérés tapasztalat, összehasonlító adatok, műszaki érték vagy hozamérték alapján
- Nem közölt hiányosságok rögzítése
- Fényképfelvételek
- Környezetelemzés
- Infrastruktúra, megközelíthetőség



E) Az ingatlan kiajánlásának regisztrációja

- Megtekintési nyilatkozat
- Megtekintő adatainak rögzítése
- Irodai nyilvántartás
- Gyanús esetek ellenőrzése



F) Szerződések előkészítése

- Szerződési adatlap
- Szerződési feltételek egyeztetése az ügyvéddel
- Az iroda jelenléte az eljáró ügyvédnél



G) Az ügyfél adatainak biztonsága

- Titoktartási kötelezettség
- Számítógépes védelem
- Iroda adatainak védelme illetéktelen személy betekintésétől



H) A pénzmosási tv. és bejelentési kötelezettség

- A 1994.-évi XXIV tv. és a végrehajtásról rendelkező 74/1994.(V.10) kormányrendelet ismerete
- Bejelentkezés az illetékes szervhez
- Kapcsolattartó személy
- Adatfelvételi kötelezettség
- Bejelentési kötelezettség



I) Az ügyfél tájékoztatása illetékhivatali és adóügyi szempontból, számlázás

- Kellő időben történő tájékoztatás
- Ügyvéd vagy adótanácsadó ajánlása
- Számítási ismeretek
- Számlázás, ÁFA kötelezettség



Lakás tulajdonszerzési illeték mértéke

Lakástulajdon szerzése esetén a visszterhes vagyónátruházási illeték alapja - ha e törvény másképp nem rendelkezik - a lakástulajdon forgalmi értéke. Az illeték mértéke - lakásonként - **4 millió forintig 2%, a forgalmi érték ezt meghaladó összege után 6%.** Lakás résztulajdonának szerzése esetén a 4 millió forintnak a szerzett tulajdoni hányaddal arányos összegére alkalmazható a 2%-os illeték, a forgalmi érték ezt meghaladó része után 6% illetéket kell fizetni.

	Öröklés esetén:	Ajándékozás esetén:
Csoport	Lakástulajdon-szerzés illetékének mértéke	Lakástulajdon-szerzés illetékének mértéke
I. Az ajándékozó gyermeke, házastársa, szülője, valamint a háztartásában eltartott szülő nélküli unokája terhére (Az örökbe fogadott, a mostoha és nevelt gyermek a vér szerinti gyermekkel, az örökbe fogadó, a mostoha- és nevelőszülő a vér szerinti szülővel egy tekintet alá esik)	18 millió forintig 2,5% 18 millió forint feletti rész után 35 millió forintig 6% 35 millió forint feletti rész után 11%	18 millió forintig 5% 18 millió forint feletti rész után 35 millió forintig 8% 35 millió forint feletti rész után 12%
II. Az ajándékozó I. csoportba nem tartozó unokája, nagyszülője, testvére terhére	18 millió forintig 6% 18 millió forint feletti rész után 35 millió forintig 8% 35 millió forint feletti rész 15%	18 millió forintig 8% 18 millió forint feletti rész után 35 millió forintig 10% 35 millió forint feletti rész után 16%
III. Minden más megajándékozott terhére	18 millió forintig 8% 18 millió forint feletti rész után 35 millió forintig 12% 35 millió forint feletti rész után 21%	18 millió forintig 10% 18 millió forint feletti rész után 35 millió forintig 21% 35 millió forint feletti rész után 30%

Az adó mértéke:

Az ingatlan és vagyoni értékű jog átruházásából származó jövedelem után az adó mértéke **25 százalék**. Az adót a magánszemélynek adóbevallásában kell megállapítani és az adóbevallás benyújtására előírt határidőig kell megfizetnie.

Az adóalap kiszámításának módja:

Az ingatlan átruházásából származó jövedelem, ha az átruházás a megszerzés évében vagy az azt követő öt évben történik, az (1)-(3) bekezdés rendelkezései szerint kiszámított összeg (e bekezdés alkalmazásában: számított összeg). Ezt követően a jövedelmet úgy kell megállapítani, hogy a számított összeget csökkenteni kell, ha az átruházás - a megszerzés évét követő évet első évnek tekintve -,

- a) a hatodik évben történik, a számított összeg 10 százalékkal,
- b) a hetedik évben történik, a számított összeg 20 százalékkal,
- c) a nyolcadik évben történik, a számított összeg 30 százalékkal,
- d) a kilencedik évben történik, a számított összeg 40 százalékkal,
- e) a tizedik évben történik, a számított összeg 50 százalékkal,
- f) a tizenegyedik évben történik, a számított összeg 60 százalékkal,
- g) a tizenkettedik évben történik, a számított összeg 70 százalékkal,
- h) a tizenharmadik évben történik, a számított összeg 80 százalékkal,
- i) a tizennegyedik évben történik, a számított összeg 90 százalékkal,
- j) a tizenötödik évben vagy később történik, a számított összeg 100 százalékkal.

Lakásszerzési kedvezmény:

Az (1) bekezdés rendelkezései szerint befizetett adóból visszajár (vagy nem kell azt megfizetni) az ingatlan, vagyoni értékű jog átruházásából származó jövedelem azon része utáni adó (lakásszerzési kedvezmény), amely összeget a magánszemély saját maga vagy közeli hozzátartozója, volt házastársa részére a jövedelem megszerzésének időpontját megelőző 12 hónapon vagy az azt követő 60 hónapon belül lakáscélú felhasználásra fordított (a lakásszerzési kedvezmény alapja).

J) Iratminták, költségbecslési segédlet

2004. évi nettó építési költség néhány épülettípusra:

Lakóépületek: - telepszerű 167.000 Ft/m²

- társasházi 181.200 Ft/m²

- családi ház 185.600 Ft/m²

Irodaépület: 257.500 - 347.500 Ft/m²

Raktárépület: 122.900 Ft/m²

4. Ingatlan marketing

- A közvetítői cég reklámozása
- Média választás (alkalmazott reklámtevékenység a megbízás teljesítése érdekében)
- A hirdetések gyakorisága
- Ingatlanos szakkiállítások jelentősége
- Internetes hirdetések

Az ingatlanközvetítéssel kapcsolatos marketing

A marketing tevékenység magában foglalja:

- ✓ Piackutatást
- ✓ Piaci viszonyok elemzését, kiértékelését
- ✓ Design – formatervezés, megjelenést
- ✓ Választott reklám módokat
- ✓ Értékesítés megszervezése
- ✓ Közönség kapcsolat (public relations)
- ✓ Tesztelést, vásárló erő felmérése
- ✓ Javító intézkedéseket

4. Az ingatlanközvetítéssel kapcsolatos marketing

A kifejtett reklámtevékenységnél az alábbiakat célszerű figyelembe venni:

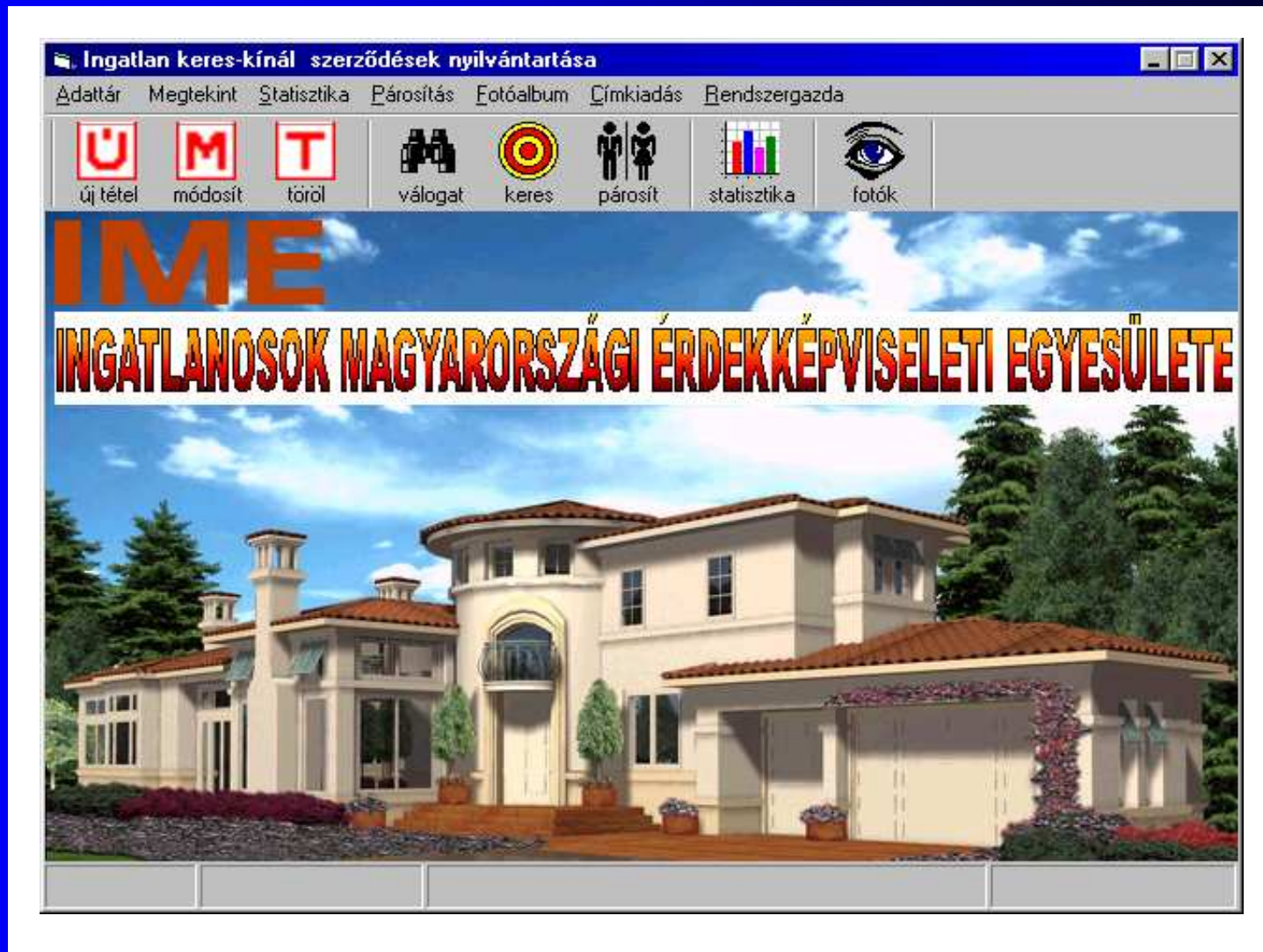
- A kiválasztott vásárlói kör szokásai, anyagi helyzete, kommunikációs csatornáinak elemzése.
- A fenti alapján helyesen kiválasztott kommunikációs csatorna
- A reklám költségeinek tervezése
- A reklám megjelenésének formája, terjedelme
- A reklám ismétlésének gyakorisága
- A kifejtett reklám hatásának elemzése
- A reklám eredményességének vizsgálata
- A szükséges helyesbítő intézkedések megtétele.

5. Ingatlanközvetítést segítő számítógépes rendszerek:

- Irodai adattárolás
- Irattár
- Ingatlanközvetítők együttműködése



Irodai adattárolás



6. Ingatlanos szakmai szervezetek

- Non-profit (érdekképviselői) szervezetek
- Profitorientált (munkaszövetség) szervezetek

Non-profit (érdekképviseleti) szakmai szervezetek

- Ingatlanosok Magyarországi Érdekképviseleti Egyesülete (IME)
- Magyar Ingatlanszövetség (MAISZ)
- Magyar Ingatlan Gazdálkodók Szövetsége (MIGSZ)
- Magyar Ingatlanközvetítők Szövetsége (MISZ)
- Magyar Lakásépítők Országos Szövetsége (MALOSZ)
- Magyar Ingatlan Tanács (MIT) –Ingatlanos Szakmai Szervezetek Szövetsége (IME,MIGSZ,MISZ,IGE,TKKE)



Profitorientált szakmai szervezetek

- Ingatlanplatform
- Origo Ingatlanbörze Egyesülés
- Stb.

7. Esettanulmányok, kérdések

- Megbízókkal kapcsolatos esetek
- Az ingatlanos kiszolgáltatottsága
- A közvetítői együttműködés körében történt esetek
- Ingatlanközvetítői tévedések, jogkövetkezményei



Ajánlott irodalom:

- Dr. Pesta János: Ingatlanközvetítési megbízás
- Verlag Dashöfer – Gyakorlati ingatlan-tanácsadó
- Dr. Soós János: Ingatlan-gazdaságtan
- Hunginvest mérnöki iroda Kft. – Építőipari költségbebecslési segédlet 2004-2005
- KJK KERSZÖV - Az ingatlanforgalmazás kézikönyve

Internetes elérhetőségek, Információk

www.ingatlan.lap.hu

www.ingatlan-online.hu

www.futiomega.hu



www.e-otthon.hu

www.ingatlanforras.hu

www.kozvetito.hu

www.origoingatlan.hu

www.ingatlan.com

www.cedasy.com

www.ingatlanmax.hu

Szakmai szervezetek Internetes elérhetősége

Ingtalanosok Magyarországi Érdekképviselői
Egyesülete (IME)

www.ime.hu

Magyar Ingatlanszövetség (MAISZ)

www.maisz.hu

Magyar Lakásépítők Országos Szövetsége
(MALOSZ)

www.malosz.hu

Köszönöm megtisztelő figyelmüket és
sikeres vizsgázást !
Vége

