
Lakáseladás lépésről lépésre

Gyakorlati útmutató budapesti lakástulajdonosoknak: minden lépés, dokumentum, határidő és kockázat – hogy tájékozottan dönthessen arról, egyedül vagy szakemberrel adja el az ingatlanát.

10 lépés

Dokumentumlista

Foglaló és előleg

Adózás

Ellenőrzőlista



Csuta Áron

ingatlanértékesítő · REMAX Alliance · Budapest
a.csuta@remax.hu · aroncsuta.hu · 2026

Miért adom ezt ingyen?

Mert ez az útmutató nem reklám, hanem munkaanyag. Végig lehet menni rajta, és egyedül is el lehet adni belőle egy lakást.

Az ingatlanosok többsége azzal kezdi, hogy elmondja, miért nem érdemes magánúton eladni. Én fordítva csinálom: leírom, hogyan kell. Pontosan, lépésről lépésre, a dokumentumokkal, a határidőkkel és azokkal a pontokkal együtt, ahol az ügyletek el szoktak bukni.

Két okból:

- **Mert Önnek joga van tudni, mibe vág bele.** Egy lakás eladása a legtöbb család életének legnagyobb egyszeri pénzügyi tranzakciója. Nem helyes úgy dönteni róla, hogy a döntéshez szükséges információ hiányzik.
- **Mert a végén Ön dönt, nem én.** Ha az anyag elolvasása után úgy látja, hogy ezt végig tudja és végig akarja csinálni – csinálja végig. Az útmutató erre készült. Ha úgy látja, hogy nem, akkor tudni fogja, miért, és mit kérjen számon azon, akit megbíz.

Amit ez az anyag nem tesz meg Ön helyett

Nem mondja meg, mennyit ér az Ön lakása. Az érték az ingatlan állapotától, a ház műszaki helyzetétől, a tájolástól, az emelettől, a kilátástól és a pillanatnyi kereslettel függ – ezeket csak helyszíni bejárással és tényleges eladási adatok összevetésével lehet megállapítani. Az útmutató azt írja le, *hogyan* jut el valaki ehhez a számhoz.

Hogyan használja

Az anyag tíz lépésre bontja az eladás folyamatát, a sorrend megegyezik a valós sorrenddel. A 11. fejezet egy időmérleg, amelyet Ön tölt ki – ez adja meg, mennyi munkát jelent az eladás az Ön esetében. A 13. fejezet egy kinyomtatható ellenőrzőlista.

Az útmutatóban minden jogszabályi és adózási hivatkozás 2026. szeptemberi állapotot tükröz. A forrásokat az anyag végén felsorolom. Az információk tájékoztató jellegűek; konkrét ügyletben ügyvéd, könyvelő és a finanszírozó bank tájékoztatása az irányadó.

Az eladás nehéz része nem a vevő megtalálása. Hanem az ár, a dokumentumok és a szerződéskötésig vezető út.

Az eladás tíz lépése

0	Mielőtt bármit tesz	Három kérdés, ami minden későbbi döntést meghatároz
1	Az ár meghatározása	A legnehezebb lépés – és amit a legtöbben elrontanak
2	Dokumentumok beszerzése	Mi kell, honnan, mennyi idő, mibe kerül
3	Az ingatlan felkészítése	Mi hozza vissza az árát, és mi nem
4	Hirdetés és elérés	Miért az első két hét dönt
5	Bemutatások	Időteher, kockázatok, biztonság
6	Ajánlat és alku	Foglaló vagy előleg – a különbség milliókat ér
7	Az adásvételi szerződés	Ügyvéd, letét, függőben tartás, fizetési ütemezés
8	Ha a vevő hitelből vásárol	Ahol az ügyletek nagy része elbukik
9	Birtokbaadás	Jegyzőkönyv, óraállások, átírások
10	Adózás	Mikor kell szja-t fizetni, és mennyit
11	Időmérleg	Számolja ki, hány órájába kerül
12	Tíz gyakori hiba	Amit utólag a legdrágább helyrehozni
13	Ellenőrzőlista	Kinyomtatható
14	Mikor adja el egyedül – és mikor ne	Őszinte mérleg

Mielőtt bármit tesz

Három kérdés. Amíg ezekre nincs válasza, minden további döntés – az ár, a határidő, az alku – talaj nélkül áll.

1. Miért ad el?

Nem közhely: ez határozza meg az időnyomást, és az időnyomás határozza meg az alkupozíciót. Más helyzet, ha nagyobb lakásba költözik és a vétel a lakás eladásához kötött, mint ha egy örökölt ingatlant értékesít határidő nélkül.

Írja le egy mondatban. Ha a vevő megérzi, hogy sürgős, az az alkuban azonnal megjelenik. Ha Ön tudja előre, akkor fel tud rá készülni.

2. Mikorra kell a pénz, és mikorra kell kiköltözni?

Ez a két dátum nem ugyanaz, és külön kell kezelni őket. A birtokbaadás időpontja a szerződés tárgya – lehet a teljes vételár kifizetése után azonnal, de lehet 30 vagy 60 nappal későbbi is, ha Önnek költözési időre van szüksége. Ezt **az ajánlat elfogadása előtt** kell tudnia, mert utólag alkualapot ad a vevőnek.

3. Mi az a szám, ami alatt nem adja el?

Ez nem a hirdetési ár, és nem is a vágyott ár. Ez az a küszöb, ami alatt az ügylet Önnek nem éri meg – mert nem jön ki belőle a következő lakás önereje, vagy mert inkább kivárja a piacot.

Írja le, és ne mondja el senkinek. Az alku közben ez lesz az egyetlen fix pont.

Egy gyakori tévedés

„Kezdjük magasabban, úgyis lealkusszák.” Ez emelkedő piacon működhetett. Lassuló vagy csökkenő árak mellett a túlárazott ingatlan nem alkuba megy, hanem állva marad – és a piacon töltött idő maga rontja az árat. A mechanizmusát a következő fejezet írja le.

1. LÉPÉS

Az ár meghatározása

Az eladás egyetlen igazán szakmai része. Minden más – fotó, hirdetés, bemutatás – ezt szolgálja ki.

A hirdetési ár nem eladási ár

A portálokon látható árak **kérések**, nem tranzakciók. A tényleges eladási ár rendszerint ez alatt van, és a különbség nem állandó: típusonként, állapot szerint és ciklusonként változik.

Ebből következik a legfontosabb szabály: **ne a hirdetésekben árazzon, hanem elkelt ingatlanokból.**

Itt ütközik a magánúton történő eladás az első komoly akadályba. A tulajdonosváltás ténye nyilvános, **a tényleges vételár azonban magánszemély számára nem hozzáférhető.** Ami a portálokon látszik, az kérés; ami a szerződésekben szerepel, az adat – és a kettő között van a különbség, amiből az árazás él.

Két lakás szinte soha nem azonos

Még ugyanabban a házban, ugyanakkora alapterületen sem. Az eltérések egy része nyilvánvaló, a nagyobbik része nem – és az árazás nem attól lesz pontos, hogy felsoroljuk őket, hanem attól, hogy **forintban ki tudjuk fejezni a különbséget.**

Ez a szakmai munka érdemi része, és nem sablonnal készül: ugyanaz az eltérés az egyik házban felárat jelent, a másikban semmit. Ehhez helyszíni bejárás és tényleges eladási adatok kellene – a kettő együtt.

Miért félrevezet a kerületi átlag négyzetméterár

Az „átlagos négyzetméterár” egy adott időszakban eladott ingatlanok összetételét tükrözi. Ha egy hónapban több felújított, jó fekvésű lakás kelt el, az átlag emelkedik anélkül, hogy bármelyik konkrét ingatlan értéke változott volna. Ezt nevezik összetételhatásnak.

Az MNB és a KSH árindexei ezért az összetételhatást kiszűrő módszertant használnak; a portálok átlagárai nem. **Az átlag m²-ár tájékozódásra jó, árazásra nem.**

A túlárázás ára

A túlárázott ingatlan nem „lassabban” fogy el – tipikusan a következő pályát futja be:

IDŐSZAK	AMI TÖRTÉNIK
1. hónap	A legnagyobb érdeklődés időszaka elmegy. Az aktív keresők látják az árat, és kihagyják. Kevés vagy nulla megtekintés, ajánlat nincs.
2. hónap	Első árcsökkentés. A hirdetés viszont már „rég”: azok, akik havonta nézik a piacot, másodszor látják – az újdonság ereje elveszett.
3. hónap	Újabb árcsökkentés. Megjelenik a kérdés, amit a vevők egymás között feltesznek: „ <i>miért nem kelt el?</i> ” A hosszú hirdetési idő önmagában hibagyánút kelt.
4–6. hónap	A lakás eljut a piaci árig – de már nem teli áras ajánlatot kap, hanem alku a piaci ár alatt, mert a vevő tudja, mióta áll.

Tipikus lefutás leírása, nem statisztikai adat. A lényeg a mechanizmus: **a legértékesebb erőforrás az első néhány hét figyelme, és azt csak egyszer lehet elkölteni.**

És van egy második árszűrő is. Ha a vevő hitelből vásárol, a bank független értékbecslőt küld, és a hitelt a banki forgalmi érték alapján állapítja meg – nem az Önök megállapodása alapján. Erről a 8. fejezet szól.

2. LÉPÉS

Dokumentumok beszerzése

Ezt a lépést érdemes a hirdetés feladása *előtt* elvégezni. Egy komoly vevő napokon belül kérni fogja, és a késedelem ügyletet veszít.

DOKUMENTUM	HONNAN	MIRE FIGYELJEN
Tulajdoni lap hiteles, friss	Földhivatal, vagy elektronikusan ügyfélkapus azonosítással	A III. rész a kritikus: jelzálogjog, végrehajtási jog, elidegenítési és terhelési tilalom, haszonélvezet, szolgalm. Ezek mindegyike befolyásolja az eladhatóságot. A széljegy folyamatban lévő eljárást jelez.
Energetikai tanúsítvány kötelező	Jogosult energetikai tanúsítótól	Eladáskor jogszabály írja elő. A besorolást már a hirdetésben is fel kell tüntetni , a tanúsítványt a szerződéskötésig át kell adni a vevőnek. Az érvényességi idő a 2023 novemberi szabályváltozás óta 5 év, és a régebbi módszertannal készült tanúsítványok nem használhatók újra. Hiánya bírsággal jár.
Alapító okirat, SZMSZ	Közös képviselő	Ebből derül ki, mi tartozik a lakáshoz (tároló, padlásrész, parkolóhely) és mi a közös tulajdon.
Közös költség igazolás	Közös képviselő	Igazolás arról, hogy nincs tartozás. A vevő ügyvédje kérni fogja. Az elmaradás az ingatlanhoz tapad.
Közgyűlési határozatok utolsó 1–2 év	Közös képviselő	Megszavazott, de még el nem végzett felújítás (tető, gépészet, homlokzat) jövőbeli fizetési kötelezettséget jelent. Ezt közölni kell. Az elhallgatott döntés később jogvitát eredményez.
Felújítási alap állása	Közös képviselő	Vevői kérdés, és jó érv, ha kedvező.
Személyes okmányok	–	Minden tulajdonos érvényes személyazonosító okmánya, lakcímkártyája, adóazonosító jele.
Szerzési dokumentum	Saját irattár	A korábbi adásvételi szerződés, hagyatékátadó végzés vagy ajándékozási szerződés. Az adózáshoz elengedhetetlen (lásd 10. fejezet), mert ebből derül ki a szerzés éve és értéke.
Értéknövelő beruházások számlái	Saját irattár	Szintén adózási kérdés: a dokumentált, értéknövelő felújítás költsége levonható.

Ha a lakáson hitel van

Ez nem akadály, de külön ütemezést igényel. A bank **törlési engedélyt** ad ki arra, hogy a vételárból a fennálló tartozás kiegyenlítése után a jelzálogjogot törlik. A folyamat lépései és határidői bankonként eltérnek, és több hetet is igénybe vehetnek. **Még a hirdetés előtt kérje meg a bankjától az aktuális tartozásigazolást és a végtörlesztés feltételeit.**

Ha haszonélvezet van az ingatlanon

A haszonélvező hozzájárulása nélkül az ingatlan gyakorlatilag eladhatatlan piaci áron. A haszonélvezeti jog törléséhez a haszonélvező közreműködése és ügyvéd által ellenjegyzett nyilatkozata szükséges. Ezt **az ár meghatározása előtt** tisztázza, mert alapvetően befolyásolja az értéket.

3. LÉPÉS

Az ingatlan felkészítése

A cél nem a felújítás, hanem az, hogy a lakás ne veszítsen értékéből olyasmi miatt, ami olcsón javítható.

Mi hozza vissza az árát – és mi nem

RENDSZERINT MEGÉRI

- Alapos takarítás, ablaktisztítás
- Személyes tárgyak, felesleges bútorok kipakolása
- Semleges, világos festés, ha a falak elhasználtak
- Égők cseréje, minden fényforrás működjön
- Csöpögő csap, akadó ajtó, hiányzó szilikon javítása
- Szagtalanítás, szellőztetés
- Rendezett lépcsőház-benyomás (amennyire befolyásolható)

RENDSZERINT NEM ÉRI MEG

- Teljes konyha- vagy fürdőfelújítás közvetlenül eladás előtt
- Egyedi ízlésű, drága burkolatok
- Nyílászárócseré kizárólag az eladás kedvéért
- Beépített bútor készíttetése
- Minden olyan munka, aminek a költségét nem lehet a vevőnek hitelesen felmutatni

Az alapelv: a vevő a hiányt bünteti, de a többletet nem feltétlenül fizeti meg. Egy elhasznált falfelület levonást okoz; egy frissen felújított, de nem az ő ízlése szerinti fürdő nem okoz felárat.

A fotó

A vevő nem a lakást nézi meg először, hanem a fényképet. A fotó dönti el, lesz-e bemutatás. Amit érdemes betartani:

- **Nappali fényben fotózzon**, lehetőleg akkor, amikor a lakás a legvilágosabb. Vaku nélkül.
- **Széles látószög**, de ne torzítsen – a valóságnál nagyobbnak mutatott tér a bemutatáson csalódást okoz, és ez ajánlatot veszít.
- **Vízszintes horizont, függőleges falak**. A dőlt képek amatőr benyomást keltenek, és ez az árra is átragad.
- Minden helyiségről legyen kép, beleértve a fürdőt és a konyhát. A hiányzó helyiség gyanút kelt.
- Alaprajz – a hirdetések egyik legtöbbet nézett eleme.

A hirdetés szövege

Kerülje a jelzőhalmozást („csodás”, „álomotthon”). A vevő konkrétumot keres:

Amit a vevő keres a szövegben: alapterület és szobaszám, emelet és lift, tájolás, fűtés típusa és nagyságrendi költsége, közös költség összege, a ház építési módja és állapota, közlgő társasházi felújítások, mi marad a lakásban, mikor költözhető, van-e teher rajta.

Ezeket egyébként is meg fogják kérdezni. Ha a hirdetésben benne vannak, kevesebb felesleges megkeresést kap – és a bemutatásra érkező vevők tájékozottabbak lesznek.

4. LÉPÉS

Hirdetés és elérés

A hirdetés életútja nem egyenletes. Az első napok adják a látogatottság döntő részét.

Miért az első két hét dönt

Egy új hirdetés két csoportot ér el: azokat, akik éppen most keresnek, és azokat, akik **hónapok óta figyelik** ezt a szegmenst, és pontosan tudják, mi mennyibe kerül. Ez a második csoport a legértékesebb – ők ismerik fel azonnal a jó ajánlatot, és ők fizetnek érte.

Ezt a csoportot egyszer lehet elérni: amikor a hirdetés megjelenik. Ha akkor rossz az ár vagy gyengék a fotók, ők kihagyják, és **nem jönnek vissza** egy hónap múlva, amikor Ön csökkent az áron.

Ebből következik a leggyakoribb magáneladói hiba

„Kipróbáljuk magasabb áron, és ha nem megy, lemegyünk.” Ennek a kísérletnek az ára nem nulla: az első két hét figyelmét fizeti ki érte, és azt nem lehet visszavásárolni.

Csatornák

CSATORNA	MIT AD
Ingyenportálok	A legnagyobb szerves elérés. Magánhirdetőként a csomagok a portál mindenkor listája szerint fizetendők; a kiemelések külön díjasak.
Közösségi média	Ingyenes posztként a saját ismeretségi körét éri el. Fizetett, földrajzilag és demográfiai célzott hirdetés jelentősen szélesíti, de hirdetésfiókot, kreatívot és költségkeretet igényel.
Helyi láthatóság	Eladó tábla, a ház hirdetőablaka. Alacsony költség, korlátozott, de releváns elérés – a környéken lakók gyakran ismernek érdeklődőt.
Saját hálózat	A legmagasabb bizalmi szintű csatorna. Szóljon mindenkinek, aki a környéken él vagy dolgozik.
Ingyenlakók vevőadattáza	Magánhirdetőként ehhez nem fér hozzá. Ez az a kereslet, amely már regisztrált, igényét megadta, és sok esetben a finanszírozása is rendezett.

Amire számítson a hirdetés után

A megkeresések jelentős része nem vevőtől érkezik. Tipikusan:

- **Ingyenközvetítők**, akik megbízást szeretnének – magánhirdetőként naponta több hívásra is számíthat az első napokban.
- **Tájékozódók**, akik a saját lakásuk árazásához néznek körül.
- **Befektetők**, akik jóval piaci ár alatti ajánlatot tesznek, tömegesen.
- **Tényleges vevők** – a megkeresések kisebb része.

Ennek a szűrése önmagában munka. A következő fejezet erről szól.

Bemutatók

Itt derül ki, mennyi idejébe kerül valójában az eladás.

Mennyi munka ez valójában

Minden bemutatás Önnek utazás, várakozás és legalább egy óra – függetlenül attól, hogy a látogató komoly vevő-e. A 4. fejezetben leírtak miatt a megkeresések nagyobb része nem vevőtől érkezik, így a bemutatások jelentős része eredmény nélkül telik el.

Ennél is többre kerül, ha egy **finanszírozás szempontjából nem ellenőrzött vevő** kedvéért veszi le a lakást a piacról. Aki még nem járt banknál, hetekre van attól, hogy érvényes ajánlatot tudjon tenni; akinek előbb a saját lakását kell eladnia, láncügyletet hoz magával. Mindkét eset hetekben mérhető veszteséggel járhat, és ez a magánúton történő eladás egyik leggyakoribb megghiúsulási oka.

Azt, hogy egy érdeklődő hol tart a finanszírozásban, a bemutatás előtt érdemes tisztázni – a 8. fejezet leírja, min múlik az ügylet ezen a ponton.

Biztonság

Ismeretlen embereket enged be az otthonába, jellemzően olyankor, amikor egyedül van.

- **Soha ne mutassa be egyedül a lakást.** Legyen ott valaki Önnel.
- Kérje el előre az érdeklődő teljes nevét és telefonszámát, és hívja vissza egy másik alkalommal – ez önmagában szűr.
- Értékeket, iratokat, ékszert, készpénzt ne hagyjon szem előtt. Gyógyszereket se.
- Mondja meg valakinek, mikor és kivel van bemutatása.
- A lakásban haladjon a vendég mögött, ne előtte, és ne zárja be maga mögött a bejáratit ajtót.

Ütemezés

Az érdeklődők többsége munkaidő után vagy hétvégén ér rá. Ez azt jelenti, hogy a bemutatások az Ön szabadidejét fogyasztják, jellemzően hétköznap este és szombaton – és a szervezés ritkán igazodik az Ön naptárához. Számoljon ezzel, amikor a 11. fejezet időmérlegét kitölti.

Ajánlat és alku

Itt dől el, hogy az érdeklődésből ügylet lesz-e – és itt a legdrágábbak a jogi tévedések.

Foglaló vagy előleg?

Ez a legfontosabb jogi különbség, amit egy eladónak ismernie kell. A két szó a köznyelvben keveredik, a Polgári Törvénykönyv szerint viszont **gyökeresen eltérő** következményekkel jár.

HA...	FOGLALÓ	ELŐLEG
a szerződés teljesül	beleszámít a vételárba	beleszámít a vételárba
a vevő lép vissza	elveszíti az összeget	visszakapja a teljes összeget
Őn lép vissza	a kétszeresét kell visszafizetnie	a teljes összeget vissza kell fizetnie
egyik fél sem hibás a megghiúsulásért	visszajár a vevőnek	visszajár a vevőnek

A buktató

A szerződésből **egyértelműen ki kell derülnie, hogy az összeget foglalóként adják át**. Ha ez nincs benne, vagy csak „foglaló” néven szerepel egy olyan megállapodásban, amely nem felel meg a törvényi feltételeknek, az összeg **előlegnek minősül** – és a vevő következmények nélkül visszaléphet.

Magánúton kötött, ügyvéd nélküli „előszerződések” és „vételi szándéknyilatkozatok” esetében ez tipikus hiba. Az eladó abban a hitben tartja fenn a lakást hetekig, hogy biztosítékot kapott – holott nem kapott.

A foglaló mértéke megállapodás kérdése; a gyakorlatban jellemzően a vételár tíz százaléka körül alakul. Két megjegyzés:

- A foglaló kétélű.** Ha Őn lép vissza – például mert időközben jobb ajánlatot kapott –, a kétszeresét kell megfizetnie. Ezt az ajánlat elfogadása előtt mérlegelje.
- Hitelből vásárló vevőnél** külön rendezni kell, mi történik, ha a bank nem hagyja jóvá a hitelt. Rendszerint ezt az esetet kiveszik a foglaló hatálya alól – de csak akkor, ha a szerződés így rendelkezik.

Az alku

Néhány gyakorlati szempont:

- Az „elviszem, de gondolkodom rajta” nem ajánlat.** Amíg nincs írásos ajánlat és biztosíték, a lakás hirdetés alatt marad.
- Az alku adaton áll vagy bukik.** „Ennyiért nem adom” nem érv, tehát nem is véd meg. Az ár megvédéséhez tényleges eladási adatok kellenek – amihez magánszemélyként az 1. fejezetben leírt nehézség miatt nehéz hozzáférni.
- Készüljön fel arra, hogy a saját otthonáról alkudnak.** A vevő hibákat fog felsorolni, mert az az alku eszköze. Ez a magáneladás egyik legnehezebben viselhető része, és sokan itt hoznak érzelmi alapon rossz döntést – mindkét irányban.

Az adásvételi szerződés

Itt nincs választás: ügyvéd nélkül az ingatlan tulajdonjoga nem jegyezhető be.

Az ügyvédi ellenjegyzés

Ingatlan tulajdonjogának átruházásához a szerződést **ügyvéd (vagy közjegyző) által ellenjegyzett okiratba** kell foglalni – ez a feltétele annak, hogy az ingatlan-nyilvántartásba bejegyezzék. Egy „magunk közt aláírt” adásvételi szerződés a tulajdonjog átvezetésére alkalmatlan.

Az ügyvéd feladata ennél több is: ellenőrzi a tulajdoni lapot, elvégzi a felek azonosítását, kezeli a letétet, és benyújtja a beadványt a földhivatalhoz.

Kit képvisel az ügyvéd?

A gyakorlatban az eljáró ügyvédet rendszerint a vevő hozza, és a költségét is a vevő viseli. Ez az ügyvéd az okiratot szerkeszti, de **az érdekek ütközése esetén nem az Ön érdekét képviseli**. Eladóként joga van saját jogi képviselőt bevonni – és nagyobb értékű vagy bonyolult (haszonélvezet, osztatlan közös tulajdon, láncügylet) ügyletnél ez indokolt.

Amit a szerződésnek rendeznie kell

Fizetési ütemezés	Mikor, mekkora részlet, milyen forrásból. Hitel esetén a folyósítás feltételei és várható időpontja.
Ügyvédi letét	A vételár egy része letétbe kerül, és csak meghatározott feltétel teljesülésekor szabadul fel. Ez mindkét felet védi.
Tulajdonjog-fenntartás / függőben tartás	A teljes vételár kifizetéséig a tulajdonjog bejegyzését függőben tartják. A földhivatalnál széljegyként jelenik meg, és megakadályozza, hogy időközben más jogot jegyezzenek be.
Terhek törlése	Ha van jelzálog: a bank törlési engedélye, a végtörlesztés ütemezése és forrása.
Birtokbaadás	Pontos dátum és feltétel. Mi marad a lakásban, milyen állapotban.
Meghiúsulás esetei	Mi történik, ha a hitel nem jön össze, vagy ha valamelyik fél visszalép.

Ki mit fizet

- **Vagyonszerzési illeték:** a vevőt terheli.
- **Ügyvédi munkadíj:** megállapodás kérdése, a gyakorlatban jellemzően a vevő fizeti.
- **Energetikai tanúsítvány:** az eladót terheli.
- **Hirdetési költségek:** magánhirdetőként az eladót terhelik.
- **Személyi jövedelemadó:** az eladót terheli, ha keletkezik (lásd 10. fejezet).

Mennyi idő a földhivatali átvezetés

A beadványt az eljáró ügyvéd nyújtja be. Az ügyintézés jogszabályi határideje hosszabb, mint amire a felek általában számítanak, és a bejegyzésig eltelt idő alatt a széljegy biztosítja a vevő pozícióját. Az Ön szempontjából a lényeges dátum nem a bejegyzés, hanem **a vételár megérkezése és a birtokbaadás**.

Ha a vevő hitelből vásárol

Ma a lakásvásárlások többsége hitellel történik. Ez azt jelenti, hogy az ügyletében belép egy harmadik szereplő, akinek saját feltételrendszere van – és aki nem Önnel áll kapcsolatban.

A banki értébecslés: a második árszűrő

A bank független értébecslőt küld, és a hitel összegét az általa megállapított **forgalmi érték** alapján határozza meg. A gyakorlatban a vételár és a banki érték közötti eltérésre korlát van – a támogatott konstrukcióknál jellemzően legfeljebb 20 százalék.

Ha az eltérés ennél nagyobb, két kimenet lehetséges: a vevő saját forrásból pótolja a különbözetet, vagy **az ügylet meghiúsul** – gyakran hetekkel a szerződéskötés után, amikor a lakás már ki volt véve a piacon.

Ez az a pont, ahol a magánúton kötött ügyletek nagy része elbukik

Nem azért, mert a vevő meggondolta magát, hanem mert az ár olyan szinten állt be, amit a bank nem igazolt vissza. Ezért van közvetlen összefüggés az 1. fejezet (reális árazás) és az ügylet sikeres lezárása között.

Otthon Start: mit kell tudnia eladóként

A támogatott, 3 százalékos konstrukció a vevők jelentős részét érinti, és **feltételeket támaszt magával az ingatlannal szemben is**. Ha a lakása ezeknek nem felel meg, a vevők egy nagy csoportja számára elérhetetlen:

FELTÉTEL	ÉRTÉK
Négyszetméterár felső határa	legfeljebb 1,5 millió Ft/m² (az erkély, loggia, terasz területe 50 százalékban számít bele)
Vételár felső határa	lakás: 100 millió Ft · ház: 150 millió Ft
Vételár vs. banki értébecslés	legfeljebb 20 százalék eltérés; az értébecslés 90 napnál nem lehet régebbi
Jogi állapot	tehermentes, haszonélvezettől mentes
Műszaki minimum	legalább egy 12 m²-nél nagyobb lakószoba, konyha, fürdő, WC; áram, ivóvíz, szennyvízelvezetés; egyedi fűtés
Felek viszonya	az eladó nem lehet a vevő közeli hozzátartozója vagy élettársa

A feltételek és az értelmezésük változhatnak, és bankonként eltérő gyakorlat is előfordul. Konkrét ügyletben mindig a finanszírozó bank tájékoztatása az irányadó.

Az időigény

A hitelből történő vásárlás a folyamatot érdemben meghosszabbítja: hitelbírálat, értébecslés, a bank által kért dokumentumok pótlása, a folyósítás feltételeinek teljesítése. Eladóként ez azt jelenti, hogy **a szerződés aláírása és a pénz megérkezése között hetek telnek el**, és közben a lakás nincs a piacon.

Ezért kulcsfontosságú az 5. fejezetben leírt előszűrés: annak ellenőrzése, hogy a vevő hol tart a hitelügyintézésben, mielőtt a lakást leveszi a piacon.

Birtokbaadás

Az ügylet utolsó fizikai lépése. A viták jelentős része itt keletkezik – és szinte mind megelőzhető egy jegyzőkönyvvel.

Birtokbaadási jegyzőkönyv

Írásban, mindkét fél aláírásával. Tartalma:

- Dátum, pontos időpont, a felek adatai, az ingatlan azonosítója
- Minden közmű óraállása:** villany, gáz, víz, melegvíz, fűtés – mérőóra-gyári számmal együtt
- Az átadott kulcsok darabszáma és típusa (bejárati, kapu, tároló, postaláda, kaputelefon-chip)
- A lakásban maradó berendezések tételes felsorolása, állapotuk
- Az ingatlan állapotának rögzítése; érdemes fényképet is csatolni
- Nyilatkozat a közös költség elszámolásáról

Amit el kell intézni

Közműszolgáltatók	Az órák átírása a vevő nevére. Ez szolgáltatónként külön eljárás, és eltérő időt vesz igénybe. Amíg nem történt meg, a számla az Ön nevén fut.
Közös képviselő	Tulajdonosváltás bejelentése, a közös költség elszámolása a birtokbaadás napjára.
Lakcím	Lakcímváltozás bejelentése, ha itt volt bejelentve.
Biztosítás	A lakásbiztosítás megszüntetése vagy átvitele.
Előfizetések	Internet, televízió, egyéb szolgáltatások lemondása vagy áthelyezése.

Tipikus vita, és hogyan előzhető meg

„A beépített szekrény benne maradt volna.” „A mosógép a képen még ott volt.” „A fal sérült, amikor átvettem.”
Mindhárom elkerülhető, ha a szerződés tételesen felsorolja, mi marad az ingatlanban, és a birtokbaadási jegyzőkönyv fényképpel rögzíti az állapotot.

Adózás

Nem minden eladás után kell adót fizetni – elsősorban attól függ, mikor szerezte az ingatlant.

Az alapszabály

Az ingatlan értékesítéséből származó jövedelem után **15 százalék személyi jövedelemadó** fizetendő. A jövedelem a szerzés óta eltelt évek számával csökken, az ötödik évtől nullára:

A SZERZÉS ÉVE ÓTA ELTELT IDŐ	AZ ADÓKÖTELES JÖVEDELEM ARÁNYA
a szerzés éve	100%
a szerzést követő 1. év	100%
a szerzést követő 2. év	90%
a szerzést követő 3. év	60%
a szerzést követő 4. év	30%
a szerzést követő 5. évtől	0% – adómentes

A szerzés éve számít, nem a pontos dátum.

Mi vonható le a bevételből

- A megszerzésre fordított összeg (a korábbi vételár)
- A szerzéskor megfizetett vagyonszerzési illeték
- A szerzéssel összefüggő ügyvédi költség
- Értéknövelő beruházások** számlával igazolt költsége (bővítés, korszerűsítés, nyílászárócsere, szigetelés)
- Az átruházással összefüggő költségek (hirdetés, ügyvéd, közvetítés)

Ezért fontos megőrizni a régi számlákat

Számla nélkül a költség nem vonható le, bármennyit is költött rá – ez évekkel később százezrekben mérhető adókülönbség.

Számítási példa

Feltételezés: 2022-ben vásárolta, 2025-ben adja el – a szerzést követő 3. év, tehát a jövedelem 60 százaléka adóköteles.

Eladási ár	55 000 000 Ft
Levonható költségek (vételár, illeték, ügyvéd, igazolt felújítás)	- 46 400 000 Ft
Számított jövedelem	8 600 000 Ft
Ebből adóköteles (3. év, 60%)	5 160 000 Ft
Fizetendő szja (15%)	774 000 Ft

Bevallás

A jövedelmet az eladás évéről szóló szja-bevallásban kell szerepeltetni; határideje **a következő év május 20.**, az adót ugyaneddig kell megfizetni.

Öröklésnél a szerzés időpontja az örökhagyó halálának napja, nem a hagyatékátadó végzés kelte. A szabályok élethelyzetenként eltérhetnek – konkrét ügyben kérje könyvelő véleményét.

Időmérleg

Az eladásnak van egy költsége, ami sehol nem jelenik meg számlán: az Ön ideje. Érdemes egyszer kiszámolni.

Töltse ki a jobb oldali oszlopot a saját helyzete alapján. A középső oszlop tájékoztató nagyságrend, nem mérési adat – a tényleges ráfordítás az ingatlantól, a piactól és az Ön tapasztalatától függ.

FELADAT	TÁJÉKOZTATÓ NAGYSÁGREND	AZ ÖN BECSLÉSE
Piackutatás, összehasonlító adatok gyűjtése	8–20 óra	
Dokumentumok beszerzése, ügyintézés	5–12 óra	
Lakás felkészítése, takarítás, pakolás	10–30 óra	
Fotózás, hirdetésszöveg, feltöltés	4–10 óra	
Telefonok, üzenetek megválaszolása, előszűrés	15–40 óra	
Bemutatások (utazás + várakozás + bemutatás)	1–1,5 óra / alkalom	
Alku, tárgyalás, ajánlatok kezelése	5–15 óra	
Szerződés-előkészítés, ügyvéd, bank egyeztetés	8–20 óra	
Birtokbaadás, átírások, utómunkák	5–10 óra	

Összesen

Két oszlop, amit érdemes hozzáírni

Mikor telik ez az idő?

Túlnyomórészt hétköznap este és hétvégén – mert a vevők akkor érnek rá. Ha Ön dolgozik, ez a szabadidejéből megy.

Mennyibe kerül a hiba?

Egy 3 százalékkal rosszabb ár egy 60 millió forintos lakásnál 1,8 millió forint. Ez a tétel rendszerint nagyságrendekkel nagyobb, mint az eladás bármely közvetlen költsége.

A lényeg, amit ebből érdemes elvinni

A magánúton történő eladás nem „ingyenes”. A költsége az Ön ideje, a hirdetési kiadás, és a leggyakrabban a nem optimális ár. A kérdés nem az, hogy van-e költsége, hanem hogy melyik megoldás hoz Önnek több pénzt összességében – és ezt csak Ön tudja eldönteni, a saját helyzete ismeretében.

Tíz gyakori hiba

Ezek mindegyikét utólag drágább helyrehozni, mint előre elkerülni.

- 1 Érzelmi alapú árazás.** „Ennyit fektettem bele”, „a szomszéd ennyiért hirdeti”. Egyik sem piaci adat. A vevőt nem érdekli, mennyibe került Önnek.
- 2 Magas áron „kipróbálni”.** Az első két hét figyelme az eladás legértékesebb erőforrása, és nem visszavásárolható.
- 3 Dokumentumok utólagos beszerzése.** A komoly vevő napokon belül kéri őket. A késedelem alatt talál másik lakást.
- 4 Rossz fotó.** Sötét, ferde, rendetlen képek – a lakás nem is jut el a bemutatásig.
- 5 Hiba elhallgatása.** Beázás, közelgő társasházi felújítás, zajos szomszéd. A szerződéskötés előtt kiderülve alkualap, utána jogvita.
- 6 „Foglaló” ügyvéd nélkül.** Ha a megállapodás nem felel meg a törvényi feltételeknek, az összeg előlegnek minősül, és a vevő következmények nélkül visszaléphet – miközben Ön hetekig kivonta a lakást a piacról.
- 7 A vevő finanszírozásának ellenőrzése nélküli lefoglalás.** Hitelbírálat nélküli vevő kedvéért levenni a hirdetést: hetek veszteség, ha a bank nemet mond.
- 8 Egyedül bemutatni.** Komoly biztonsági kockázat: ismeretlen embereket enged be az otthonába, jellemzően egyedül.
- 9 Birtokbaadás jegyzőkönyv nélkül.** Óraállítás, kulcsok, berendezés – utólag bizonyíthatatlan.
- 10 Az adózás figyelmen kívül hagyása.** Öt éven belüli szerzésnél az szja érdemi tétel, és a régi számlák hiánya tovább növeli.

Egy tizenegyedik, amiről ritkán esik szó

A saját otthonáról tárgyal. A vevő dolga, hogy hibákat soroljon fel – ez az alku eszköze, nem személyes kritika. Sok magáneladó vagy megsértődik és elutasít egy jó ajánlatot, vagy éppen ellenkezőleg: a kellemetlenség elkerülése érdekében gyorsan enged. Mindkettő pénzbe kerül. Ezért szokás a tárgyalást olyanra bízni, aki nem érintett érzelmileg.

Ellenőrzőlista

Nyomtassa ki, és haladjon végig rajta.

Az indulás előtt

- ☐ Eldöntöttem, miért és mikorra adok el
- ☐ Meghatároztam a minimumárat, ami alatt nem adom el
- ☐ Összehasonlító adatokat gyűjtöttem hasonló ingatlanokról
- ☐ Tisztáztam a tulajdonosi és teherhelyzetet (haszonélvezet, jelzálog)

Dokumentumok

- ☐ Friss, hiteles tulajdoni lap
- ☐ Energetikai tanúsítvány (kötelező, a besorolás a hirdetésbe is kell)
- ☐ Alapító okirat, SZMSZ
- ☐ Közös költség igazolás, felújítási alap állása
- ☐ Utolsó 1–2 év közgyűlési határozatai
- ☐ Szerzési dokumentum (adásvételi szerződés / hagyatékátadó végzés)
- ☐ Értéknövelő felújítások számlái összegyűjtve
- ☐ Ha van hitel: tartozásigazolás és a végtörlesztés feltételei a banktól

Megjelenés

- ☐ Lakás kikapolva, kitakarítva, apró hibák javítva
- ☐ Nappali fényben készült, egyenes, világos fotók minden helyiségről
- ☐ Alaprajz
- ☐ Hirdetésszöveg a konkrét adatokkal (közös költség, fűtés, emelet, tájolás)

Értékesítés

- ☐ Tisztáztam, hogyan ellenőrzöm a vevő finanszírozását
- ☐ Bemutatásra mindig van velem valaki
- ☐ Értékek, iratok, gyógyszerek elzárva bemutatás előtt
- ☐ Az ajánlatokat írásban kérem

Szerződés és zárás

- ☐ Ügyvéd bevonva; tisztáztam, kinek az érdekét képviseli
- ☐ Foglalo vagy előleg – a szerződésben egyértelműen rögzítve
- ☐ A vevő finanszírozása ellenőrizve a lakás piacról levétele előtt
- ☐ Fizetési ütemezés, letét, függőben tartás rendezve
- ☐ Birtokbaadási jegyzőkönyv óraállásokkal, kulcsokkal, fotóval
- ☐ Közművek, közös képviselő, biztosítás, előfizetések rendezve
- ☐ Sza-kötelezettség tisztázva, bevallás a következő év május 20-ig

Mikor adja el egyedül – és mikor ne

Ígértem egy őszinte mérleget. Itt van.

Amikor a magánúton történő eladás észszerű

- **Már van vevője.** Ha rokon, ismerős vagy a szomszéd veszi meg, az értékesítési munka nagy része kiesik. Ilyenkor a feladat jogi és adminisztratív – ehhez ügyvéd kell, közvetítő nem.
- **Egyszerű ingatlan, és van ideje hozzá.** Tehermentes, egy tulajdonos, nincs láncügylet, nincs határidő – és korábban már adott el ingatlant, tehát ismeri a folyamatot.

Amikor komoly kockázatot vállal vele

- **Amikor a vétel az eladáshoz kötött.** Láncügyletben a csúszás nem kellemetlenség, hanem pénzügyi kockázat – akár a következő ingatlan elvesztése.
- **Amikor terhelt vagy jogilag összetett az ingatlan.** Haszonélvezet, jelzálog, osztatlan közös tulajdon, örökösök, bérlet.
- **Amikor a vevő hitelből vásárol, és az ár a banki értéktől távol áll.** Ez a leggyakoribb megghiúsulási ok.
- **Amikor nincs ideje.** A telefonok és a bemutatások időzítése nem az Ön naptárához igazodik.
- **Amikor nincs összehasonlítható adata.** Tényleges eladási árak nélkül az árazás becslés, és a becslés hibája rendszerint nagyobb, mint az eladás bármely közvetlen költsége.

Amit én csinállok másképp

Ha végül úgy dönt, hogy szakemberre bízza, ezt érdemes számon kérni – rajtam vagy bárki máson:

- **Minden ingatlanra külön stratégia készül, az elérhető ár maximalizálása céljából** – az árazás, az időzítés, a megcélzott vevőkör és a megjelenés együtt, nem sablon szerint.
- Az árazás **tényleges eladási adatokon** alapul, nem hirdetési árakon, és az érvelés bemutatható.
- Az előkészítés – fotó, videó, home staging, hirdetés – **nem az Ön költsége.**
- **Heti írásos riportot** kap: hány megtekintés, hány érdeklődő, hány bemutatás, milyen visszajelzés, mi a javasolt következő lépés.
- A vevők **finanszírozási szempontból előszűrve** jutnak be az ingatlanba.
- Az ügyintézés az első beszélgetéstől a kulcsátadásig egy kézben van, és minden lépésnél tudja, hol tart.

Az együttműködés feltételeit személyes találkozón beszéljük át – kötelezettség nélkül.

Mennyit ér ma az Ön ingatlana?

Az útmutató minden fejezete egyetlen ponton fordul meg: a reális áron. Ha ez megvan, a többi végrehajtás.

Ha szeretné tudni, hol tart ma a lakása értéke, kérjen értékbecslést. Ez nem automatikus kalkulátor: összehasonlító piaci elemzés valós adatokból, és egy személyes átbeszélés arról, mi indokol felárat és mi levonást az Ön ingatlanánál.

Az értékbecslés tartalma

- Összehasonlító piaci elemzés hasonló budapesti ingatlanok alapján
- Reális értéksáv és javasolt hirdetési ár
- Árazási és időzítési stratégia
- Javaslatok az érték növelésére az eladás előtt

Kötelezettséggel nem jár. Töltse ki az űrlapot az **aroncsuta.hu** oldalon, vagy írjon az **a.csuta@remax.hu** címre.

Jogi nyilatkozat

Ez az útmutató általános tájékoztatás céljára készült, 2026. szeptemberi állapot szerint. Nem minősül jogi, adó-, pénzügyi vagy befektetési tanácsadásnak, és nem helyettesíti az egyedi ingatlan szakmai értékelését, sem az ügyvédi, könyvelői vagy banki tájékoztatást. A jogszabályok és a hitelfeltételek változhatnak. Konkrét ügyletben minden esetben kérje szakember egyedi véleményét.

Források

Magyar Nemzeti Bank: Lakáspiaci jelentés, 2026. május · MNB lakásárindex, 2026. II. negyedév · 1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról (az ingatlanátruházásból származó jövedelem szabályai) · 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről (foglalo) · 176/2008. Korm. rendelet az épületek energetikai jellemzőinek tanúsításáról, a 2023. évi módosításokkal · az Otthon Start programra vonatkozó hatályos kormányrendelet.

REMAX
Europe

MINŐSÉG – ÖNRE SZABVA

Csuta Áron

ingatlanértékesítő · REMAX Alliance · Budapest

aroncsuta.hu · **a.csuta@remax.hu**