Comferencia
2026

5. Comferencia
megnyitó

Július hozta az év rekordját



A teljes magyar lakosság

19,4%-a megfordult az oldalon

1 839 468 egyedi felhasználó*

*Gemius, 2026. július, egyedi felhasználók. A lakossági arány a KSH 2026. január 1-jei népességszáma (9 488 428 fő) alapján.

Újabb éves rekordok

Exkluzív látogatók:

1 128 528

felhasználó csak az ingatlan.com-ot használta*



Magyarországon a

6. legtöbb

oldalmegtekintést regisztráló weboldal voltunk júliusban és augusztusban is**

*Az ingatlan.com-ot kizárólagosan használó felhasználók száma, 2026. szeptember. Forrás: Gemius. **Forrás: Gemius, magyar weboldalak oldalmegtekintése alapján: 2026. július 50 757 207, 2026. augusztus 50 117 132 oldalmegtekintés.

Tapasztalatok ingatlanközvetítőkkel 2026

451

Kitöltő

75%

van eladóként tapasztalata ingatlanközvetítővel

Tavaly minden 8. megbízó mondta, hogy nem bízna meg ingatlanközvetítőt. Mi a helyzet idén?

A Romlott: minden 5.

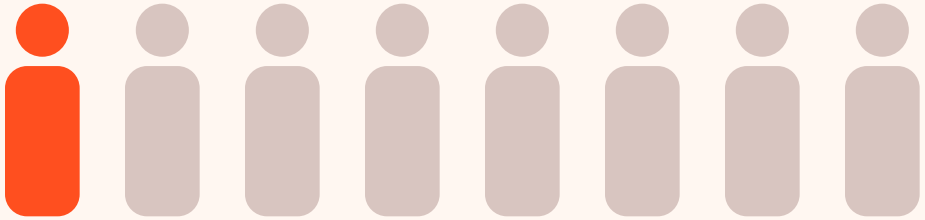
B Nem változott: minden 8.

C Javult: minden 13.

Egyre kevesebben mondanak **nemet a közvetítőre**

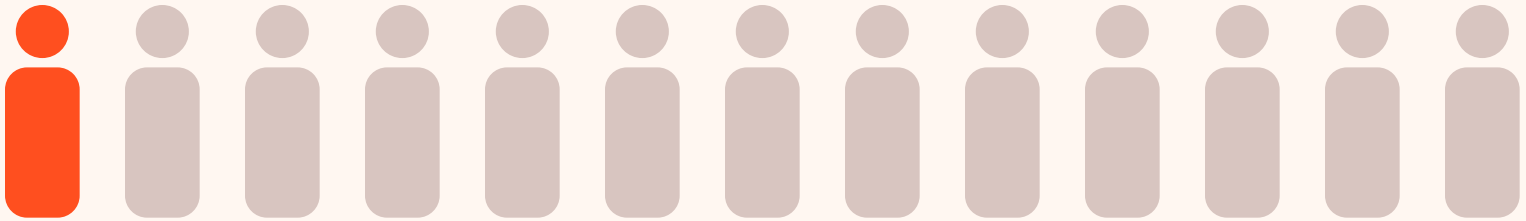
Helyes válasz: C

2025



minden 8.

2026



minden 13.

„Mi alapján választasz ingatlanközvetítőt?" – „nem választok / kerülöm" típusú szöveges válaszok · eladói tapasztalattal rendelkező válaszadók · 2026: 7,7% (n = 339), 2025: 12,3% (n = 910)

Ami nem változott: a megbízók top 3 elvárása

65%

1. Szakmailag felkészült

56%

2. A jutaléka arányban van a munkával

53%

3. Jól ismeri a helyi piacot

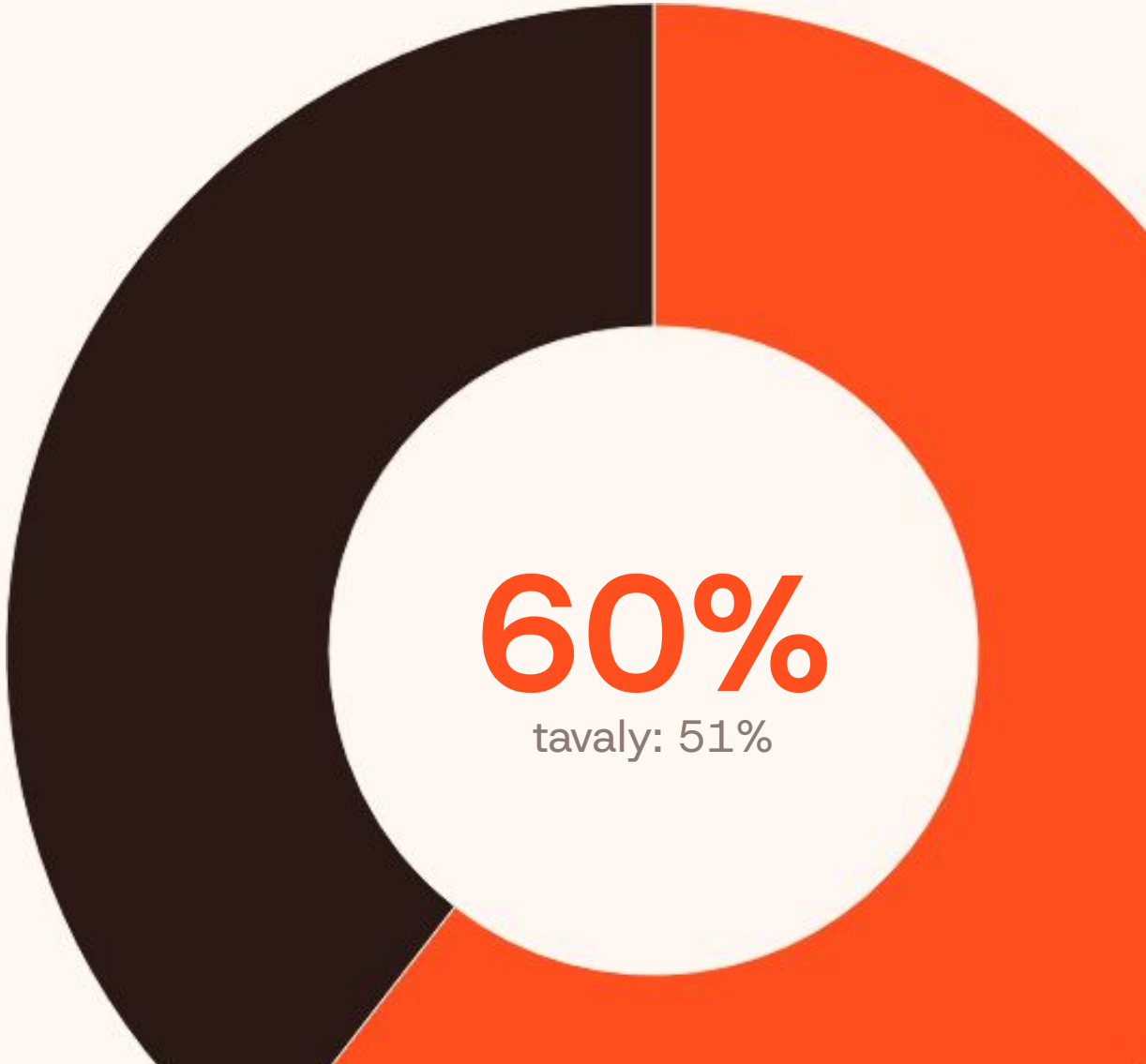
Ennyien sorolták a top 3 közé · eladói tapasztalattal rendelkező válaszadók, 2026 (n = 268) · 2025-ben is ez volt a sorrend

Mi alapján választ közvetítőt a megbízó?

1. Hívás — **33%** tavaly: 36%
2. Ajánlás — **31%** tavaly: 30%
3. Partner Program és internetes értékelés — **14%** tavaly: 9%

Eladói tapasztalattal rendelkező válaszadók · 2026: n = 339, 2025: n = 910 · 3. hely: Partner Program 7,4% + internetes értékelés 6,5% (2025: 3,8% + 5,4%)

A válaszadók közül **tízből hat** ismeri a Partner Programot.



Eladói tapasztalattal rendelkező válaszadók · 2026: n = 339, 2025: n = 910 · ismeri: nem a „nem ismerem a programot” választ adta (értékelhetetlen válaszok nélkül)

A programot ismerők **több mint fele fontosnak tartja** a közvetítő jelenlétét a Partner Programban.

55%

tavaly: 47%

A programot ismerő, eladói tapasztalattal rendelkező válaszadók · fontos szempont + fontos, mert megbízhatóbb + nagyon fontos · 2026: n = 205, 2025: n = 465

Mit vár még a megbízó a közvetítőtől?

90%

Tárgyalás során **érvényesítse az érdekemet**

tavaly: 87%

90%

Minden költségről és feltételről **tájékoztasson**

tavaly: 87%

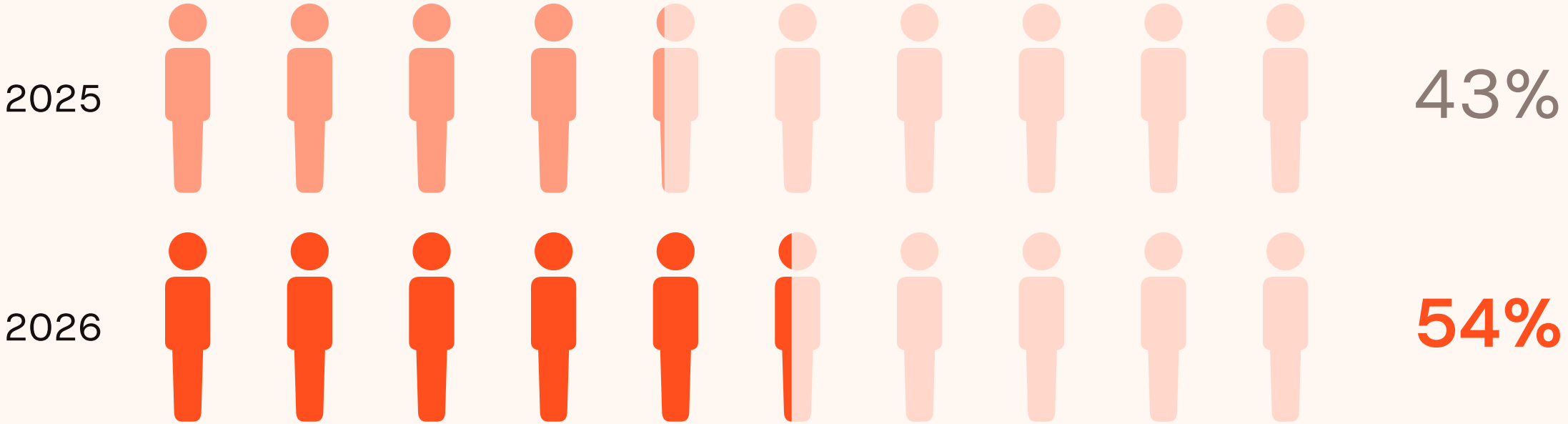
87%

Gyorsan reagáljon a kérdésekre, megkeresésekre

tavaly: 86%

„Fontos” + „Nagyon fontos” válaszok aránya · eladói tapasztalattal rendelkező válaszadók · 2026: n = 339, 2025: n = 910

Tavaly minden második, idén már **a megbízók többsége** tartja fontosnak, hogy a közvetítő **modern eszközöket** használjon.



Fontos + nagyon fontos · eladói tapasztalattal rendelkező válaszadók · 2026: n = 339, 2025: n = 910

Keresők

A lakáskeresők 98%-a szerint **a hirdetésnek valósághűen kell ábrázolnia az ingatlant.**

98%

95%-uk **minden fontos paramétert és érthető leírást vár.**

95%

Fontos + nagyon fontos · csak vevői tapasztalattal rendelkező válaszadók, 2026 (n = 92)

AI-eszköz igen. AI-fotó nem.

„Megtiltanám

az AI-fotókat!”

– egy lakáskereső, 2026

Mit tartanak a vevők a legfontosabbnak egy ingatlanközvetítőben 2026-ban?

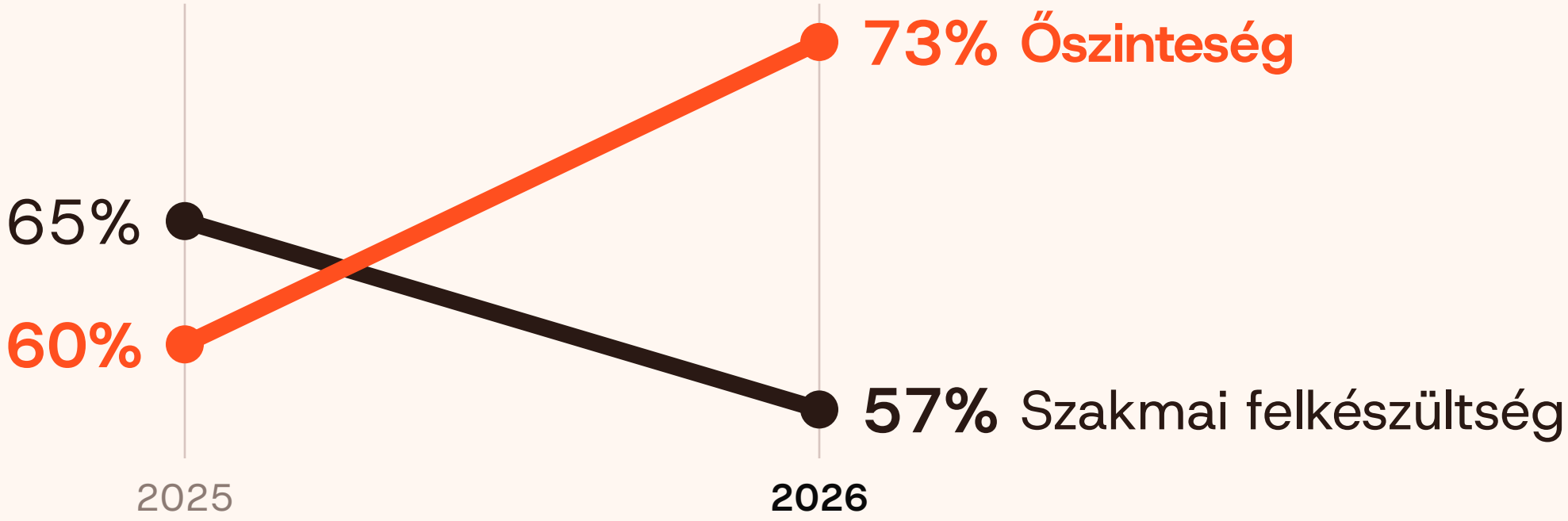
A Szakmailag felkészült, pontos információt ad

B Őszinte, nem hallgat el fontos információt

C Gyorsan válaszol, mindig elérhető

A vevőknél az őszinteség lett az első

Helyes válasz: B



Ennyien sorolták a top 3 tulajdonság közé · csak vevői tapasztalattal rendelkező válaszadók · 2026: n = 70, 2025: n = 362

Mit vár még a vevő?

99% Valóban az igényeimnek megfelelő ingatlanokat mutat

98% Pontos, hiteles információk az ingatlanról

96% Tájékoztat minden költségről és feltételről

93% Felvilágosítást ad az ingatlan fizikai és jogi állapotáról

92% Gyors válasz és folyamatos elérhetőség

„Fontos” + „Nagyon fontos” válaszok aránya · csak vevői tapasztalattal rendelkező válaszadók, 2026 (n = 92)

Ami egy év alatt sem változott

2025

„Úgy álljon hozzá, mintha **a sajátja lenne.**”

2026

„Legyen korrekt és úgy járjon el, mintha **a sajátját árulná.**”









Bizalom.
Együttműködés.
Partnerség.

Több mint 20 éve együtt.

Alberlet.hu Ingatlan Kft. • Apartman M Adat Kft. Molnár István • Átrium-Árkád Ingatlaniroda

Balatonlellei Korrekt Ingatlanközvetítő Iroda • Balla Ingatlaniroda • BEST FIRM' Bt. • BlueLine Molnár Orsolya

CITY CARTEL REALTY SPECIALIST • Csalogány Ingatlan • Császper Ingatlanközvetítő Irodalánc

Dr. Makkos Ingatlan Centrum • Duna-Part Ingatlancentrum • DW Ingatlan Iroda • Édes Otthon Központ

ELITE Ingatlan Kft. • Euroház Ingatlan • Fiksz2000 Ingatlanközvetítés – Váradi József

FRISCO Ingatlaniroda • GDN Magyarország Ingatlanhálózat • Grifton Property • Hometrader Ingatlan Iroda

Horváth Anita Olajliget Kft. • IBRED INGATLAN Budai Hegyvidék Iroda • Illés Adrien

Immo-Marketing International Kft. • IMMO-RÓMAI INGATLANIRODA KFT. • ImmoBalaton Ingatlaniroda

In-Management Szolgáltató Zrt. • Ingatlanpaletta Kft. • Judit Ingatlan & Ügyvédi iroda

Katkó ingatlaniroda • Kondex Kft. • Lakáspont Ingatlan • Laurus Ingatlan • LHM Ingatlaniroda

Lőrincz Ingatlan • Magyar Ingatlanközvetítők Országos Szövetsége • Metropolis Ingatlanstúdió

Mozaik Ingatlan Kft. • Otthon Centrum – Active Invest Kft. • Otthon Centrum – DIP Ingatlanforgalmazó Kft.

Otthon Centrum – Ingatlantrend Kft. • Otthon Centrum – OC Vision Kft. • Otthon Centrum – Otthon13 Kft.

Otthon Centrum Hidegkút • Partnerimmobil Bálint Attila • Piramis Ingatlan City Kft.

PROFI Ingatlanközvetítő Batta Mari • Robing Ingatlaniroda • ROL-AND-RED Ingatlanközpont

Start Ingatlan • Uni Ingatlan Kft • Villa-Lux Ingatlaniroda • Villanegyed Ingatlaniroda



Comferencia 2026