



TKA - Ingatlan, a legjobb választás!

„Immár több éve sikeresen segítjük ügyfeleinket ingatlanuk értékesítése során. A legegyszerűbb (tanácsadói) együttműködési formától egészen a kulcsrakész megoldásig.”



Az ingatlan eladása életünk egyik legfontosabb és pénzügyileg legmeghatározóbb döntése – és ahogy minden jelentős dolognál, itt sem mindegy, hogyan csináljuk. Lehet amatőr módon, gyorsan, átgondolatlanul... és lehet tudatosan, felkészülten, profi szemlélettel. Gondoljon csak egy egyszerűbb példára: egy autó eladásánál az egyik tulajdonos lefényképezi és feladja a hirdetést, míg a másik kitakarítja, lemossa, hirdetésben kiemeli az értékeit, és profi módon prezentálja. ***Az eredmény? Gyorsabb eladás és magasabb ár. Ingatlannál ez a különbség nem százazrekben, hanem akár milliókban mérhető.***

A megfelelő értékesítési stratégia nemcsak gyorsítja az értékesítést, hanem jelentősen csökkenti az alkuteret is. Érdemes elgondolkodni: ***Önnek mennyit jelentene az a plusz több millió forint? Mennyi időbe és munkába kerülne ezt más módon megkeresnie?***

Sokan nem gondolnak bele, de ***az ingatlanértékesítés is egy szakma.*** Ahogy Ön is a saját területén szerzett tudásáért kap fizetséget, úgy az ingatlanszakember is évek tapasztalatát, piaci ismeretét és kapcsolatrendszerét teszi hozzá a folyamathoz. Ez a tudás sokszor szó szerint milliókat érhet.

A mai gyorsan változó piaci környezetben különösen fontos a naprakészség. A hírek gyakran optimizmust sugallnak, miközben a valós piacon komoly verseny zajlik az eladók között. ***Az ingatlanértékesítés ma már egy versenyhelyzet,*** ahol többek között a külső tényezők is – kamatok, gazdasági helyzet, globális események – folyamatosan befolyásolják a keresletet.

A siker kulcsa az objektív és szakmai szemlélet. A tulajdonosok többsége érzelmileg kötődik az ingatlanához, ezért gyakran túlértékelik azt. Ha az ár vagy a hirdetés minősége nem megfelelő, elmarad az érdeklődés, nincs kattintás, nincs hívás, nincs megtekintés és végül nincs ajánlat sem. ***Egy rosszul indított hirdetés könnyen „elfárad”, és a piacon ragad.***

A vevők figyelmét kezdetekben két dolog ragadja meg igazán: a hirdetési anyag és az ár. Ha ezek rendben vannak, beindul a folyamat. Ha nem, az értékesítés már az elején elakad.

Ebben nyújt valódi segítséget egy szakember. Nemcsak a megfelelő árazásban és prezentációban segít, hanem végigkíséri az egész folyamatot – akár egy láthatatlan segítő kéz, aki ott van, amikor

szükség van rá. **Egy ingatlan eladása során számos lépést kell megfelelően végrehajtani, amelyek egy szakember számára rutinfeladatok, de vajon Önnek is azok?**

Ha úgy érzi, magabiztos ebben, akkor akár egy tanácsadói együttműködés (MINI) is elegendő lehet az Ön számára, **ÍGY AKÁR MILLIÓKAT SPÓROLHAT AZ INGATLANOSON ÉS MILLIÓKAT „NYERHET” AZ ÜGYLETEN. VONZÓ AJÁNLAT LEHET EZ AZ ÖN SZÁMÁRA?**

Amennyiben **IGEN**, akkor nézzük a tudnivalókat...

Mi határozza meg egy ingatlan gyors eladását?

1. Reális, piaci alapú ár meghatározása

Az ingatlanok túlárazása az egyik leggyakoribb hiba. Ha egy ingatlan túl drágán kerül piacra, akkor kevesebb érdeklődőt vonz, hosszabb ideig marad a piacon, végül gyakran alacsonyabb áron kel el.

Mi **piaci adatok alapján** határozzuk meg az optimális induló árat.

2. Professzionális megjelenés és marketing

Az első benyomás döntő. Az ingatlan értékesítésénél kiemelten fontos, az igényes fotók, jól megírt hirdetés, megfelelő hirdetési csatornák és célzott vevői elérés. Célunk, hogy **az ingatlan kitűnjön a hirdetések tömegéből.**

3. Kizárólagos megbízás vagy tanácsadói együttműködés – a 100% odafigyelés garanciája

A kizárólagos megbízás az egyik **leghatékonyabb értékesítési forma**. Miért? Mert ilyenkor teljes marketinget biztosítunk, maximális energiát fordítunk az értékesítésre, kiemelten kezeljük az ingatlant és minden érdeklődőt mi kezelünk. Tanácsadás során végig jelen vagyunk és felügyeljük az értékesítési folyamatot. Ez **gyorsabb eladást és átlátható folyamatot** eredményez.

4. Szakszerű vevőkezelés

Nem minden érdeklődő valódi vevő. Mi pont ezért előszűrjük az érdeklődőket, megszervezzük a megtekintéseket, képviseljük az Ön érdekeit a tárgyalások során és segítünk a legjobb ajánlat elérésében. Mindez **hatékony munkavégzést** eredményez.

5. Teljes körű ügyintézés

Az értékesítés során számos adminisztratív lépés merül fel. Segítünk a dokumentációk előkészítésében, az adásvételi folyamat koordinálásában és a vevő és ügyvéd közötti kommunikációban. Így az eladás **biztonságosan és gördülékenyen valósul meg.**

6. A piac mozgásának folyamatos figyelése

Az ingatlanpiac folyamatosan változik. Figyelembe vesszük az aktuális keresletet, a hasonló ingatlanok árát, a vevői aktivitást és a piaci trendeket. Ez lehetővé teszi, hogy **a megfelelő pillanatban és megfelelő stratégiával értékesítsünk.**

Miért érdemes velünk dolgozni?

- ✓ Piaci tapasztalat
- ✓ Reális ármeghatározás
- ✓ Hatékony marketing
- ✓ Szűrt vevői kör
- ✓ Gyorsabb értékesítés
- ✓ Biztonságos ügyintézés

Célunk egyszerű!

Az ingatlanát a lehető legjobb feltételekkel értékesíteni!

Ingyenes szolgáltatásunk

- ✓ Aktuális piaci helyzet áttekintése
- ✓ Kérdések megválaszolása
- ✓ Home staging ajánlások

A teljes értékesítési folyamatot végig felügyeljük, képviseljük és megvédjük az Ön érdekeit, miközben folyamatosan tájékoztatjuk, hogy mindig pontosan tudja, mi történik és mi a következő lépés.

Megbízhatóság. Szakértelem. Teljes átláthatóság.

MOTTÓNK:

„HA INGATLANT ADNÁL-VENNÉL, VELÜNK BIZTOSAN NYERŐ LENNÉL!”