

A mai ingatlanpiacon több az eladó, mint a vevő, hosszabb az értékesítési idő és nagyobb szerepe van a marketingnek, mint bármikor eddig. Ezért kiemelten fontos a megfelelő értékesítési stratégia kiválasztása. Az alábbi értékesítési stratégiák lehetőséget adnak arra, hogy az ingatlantulajdonos a saját céljai és preferenciái szerint válassza ki a számára legmegfelelőbb együttműködési formát. A folyamat célja az átlátható költségstruktúra, a rugalmas együttműködés és az eredményes értékesítés bebiztosítása.

Értékesítési stratégia	1. MEDIUM – általános, több ingatlanos kerül bevonásra	2. MAXI – kiemelt, kizárólagos (AJÁNLOTT)
Jellemző	Ebben a stratégiában több ingatlanközvetítő vehet részt, ők végzik a tevékenységek nagyobb részét.	Tapasztalataink szerint ez a leghatékonyabb módja az ingatlan értékesítésének.
Miért jó?	TULAJDONOSOK IGÉNYLIK!	KULCSRAKÉSZ!
Szerződés jellege	Általános megbízás, min. 6 hónapos	Kiemelt megbízás, min. 6 hónapos
Elérhető	Budapest, Pest megye, KEM megye	Budapest, Pest megye, KEM megye
Mikor ajánljuk?	Amennyiben az ingatlan tulajdonosa elfoglalt és megosztaná a teendőket. Több ingatlanos bevonása esetén nagyobb a hibalehetőség a hirdetés során, a vevők alkupozícióba kerülhetnek, mert azt hiszik sürgős az eladás.	Amennyiben az ingatlan tulajdonosa elfoglalt és kulcsrakész megoldást keres. A tulajdonos ebben az esetben is értékesítheti az ingatlanát közös hirdetési anyaggal!

A következő táblázatban bemutatjuk, mely tevékenységek szükségszerűek értékesítés során (indikatív lista).

“T” = Tulajdonos **“IK”** = Ingatlan közvetítő **“-“** = nem releváns

Tevékenység / Stratégia	MEDIUM	MAXI
1. Tulajdoni lap és térképmásolat beszerzése (tulajdonosnak ingyenes)	T	T, IK*
2. Árelemzés – ármeghatározás piaci összehasonlító elemzés alapján (szerződés megkötése előtt felárért, ami levonásra kerülhet szerződéskötéskor)	-	IK*
3. Ingatlan felkészítése fotózásra	T	T
4. Tanácsadás mire érdemes odafigyelni fotózás során	-	IK
5. Fotózás. A minőségi fényképek az ár mellett nagyban hozzájárulnak a sikeres értékesítéshez.	T	T, IK*
6. A hirdetési szöveg elkészítése	IK	IK
7. Az ingatlan hirdetés feladása (ingatlan.com)	IK	IK
8. Hirdetés megjelenítése számos hirdetési portálon	IK	IK
9. Hirdetés megjelenítése releváns Fb csoportokban	T	IK
10. Hirdetés kreditelése (ERŐSEN ajánlott - GOOGLE effektus)	-	IK*
11. Érdeklődők kezelése telefonon	IK	IK
12. Az eladó ingatlan bemutatása érdeklődőknek	IK	IK
13. Ártárgyalás folyamata	IK	IK
14. Energetikai tanúsítvány beszerzése szakembertől ***	T	T
15. Érintésvédelmi jegyzőkönyv beszerzése szakembertől ***	T	T
16. Adásvételi szerződés folyamatában tanácsadás, mire érdemes odafigyelni	IK	IK
17. Birtokbaadás folyamatában tanácsadás, mire érdemes odafigyelni	IK	IK

* bekerülési költségen ** MIO SZ oldalán keresztül *** tulajdonos jogszabályi kötelezettsége

A fentiek alapján Ön melyik értékesítési stratégiát választaná?

☐ **MEDIUM** – több ingatlanossal együttműködés vagy

☐ **MAXI** – kizárólagos értékesítés