



TKA - Ingatlan, a JÓ választás!

„Immár több éve sikeresen segítjük ügyfeleinket ingatlanaik értékesítése során. A legegyszerűbb 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. Gondolj 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. Ingtatlannál ez a különbség nem százezrekben, hanem akár milliókban mérhető.***

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

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

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 Neked is azok?***

Mi határozza meg egy ingatlan gyors eladását?

1. Reális, piaci alapú ár meghatározása

Az ingatlanok túlárázása 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, 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. 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 ingatlanodat 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 Te érdekeidet, miközben folyamatosan tájékoztatunk, hogy mindig pontosan tudd, mi történik és mi a következő lépés.

Megbízhatóság. Szakértelem. Teljes átláthatóság.

MIÉRT FONTOS AZ ÉRTÉKESÍTÉSI STRATÉGIA?

Az ingatlan értékesítése nem a hirdetés feladásával kezdődik, hanem egy jól átgondolt stratégiával. A megfelelő árképzés, a célcsoport meghatározása, a professzionális marketing és a tudatos értékesítési folyamat együttesen határozzák meg, hogy mennyi idő alatt és milyen áron sikerül eladni az ingatlant.

Egy jól felépített értékesítési stratégia biztosítja, hogy minél több potenciális vevőhöz jusson el a hirdetés, a komolytalan érdeklődők kiszűrésre kerüljenek, a valódi vásárlók pedig végigvezethetők legyenek az érdeklődéstől egészen az ajánlattételig. Ez nemcsak gyorsabb értékesítést eredményezhet, hanem jelentősen növeli annak esélyét is, hogy az ingatlan a lehető legjobb piaci áron találjon új tulajdonosra.

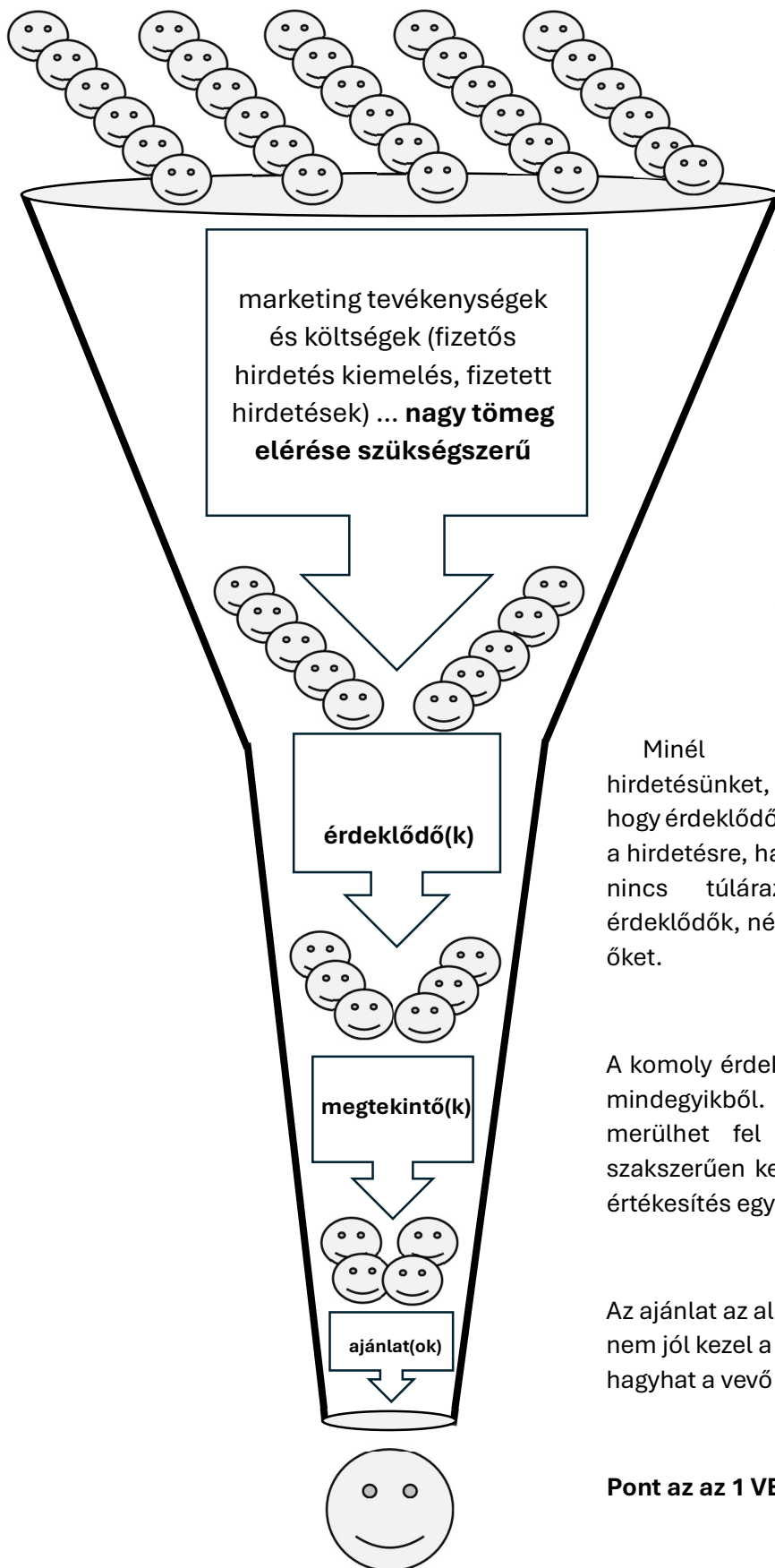
MIÉRT FONTOS AZ ÉRTÉKESÍTÉSI TÖLCSÉR?

Sokan úgy gondolják, hogy egy ingatlan eladásához elegendő feladni egy hirdetést, majd megvárni a vevőt. A valóság azonban ennél jóval összetettebb. Egy sikeres értékesítés során a potenciális vásárlók nagy része már az első lépésekben kiesik a folyamatból, és csak néhányan jutnak el odáig, hogy ajánlatot tegyenek, végül pedig egyetlen vevő vásárolja meg az ingatlant.

A következő oldalon bemutatott értékesítési tölcsér ezt a folyamatot szemlélteti. Jól látható belőle, hogy a sikeres értékesítéshez nem elegendő néhány érdeklődő megszerzése: széles körű marketingre, professzionális vevőkezelésre és tudatos értékesítési stratégiára van szükség ahhoz, hogy a megfelelő vevő a megfelelő áron vásárolja meg az ingatlant.

Az ábrázolt folyamatnak naprakésznek kell lennie, célszerű a hirdetés korai szakaszában végig vinni, még mielőtt a hirdetés/ajánlat „elfárad” és a nézelődők már csak átgörgetnek rajta.

ÉRTÉKESÍTÉSI TÖLCSÉR



A mai túlkínálati piacon egyetlen vevő megszerzéséhez több ezer embert, potenciális vásárlót kell elérni. Ez jelentős marketingmunkát és hirdetési költséget igényel. Az ingatlan portálok fontos eszközök, de önmagukban már ritkán elegendőek a sikerhez.

Ezért van szükség professzionális, fizetős marketingre is, nem csupán egy hirdetés feladására.

Minél nagyobb tömeghez juttatjuk el hirdetésünket, annál nagyobb a valószínűsége, hogy érdeklődő érkezzen. Az érdeklődő akkor kattint a hirdetésre, ha jó a marketing anyag és az ingatlan nincs túlárazva. Itt gyakran komolytalan érdeklődők, nézelődők is akadnak, ezért szűrni kell őket.

A komoly érdeklődőből lesz a megtekintő, de nem mindegyikből. Számos kérdés, aggály, félelem merülhet fel a megtekintés során, melyeket szakszerűen kell kezelni, akár ott a helyszínen. Az értékesítés egyben pszichológiai is.

Az ajánlat az alapja az ártárgyalásnak, amit, ha nem jól kezel a tulajdonos, akkor sok milliót is ott hagyhat a vevő zsebében.

Pont az az 1 VEVŐ, akiért mindvégig dolgoztunk!

MIÉRT ELŐNYÖSEBB A KIZÁRÓLAGOS SZERZŐDÉS AZ INGATLAN TULAJDONOSÁNAK?

A kizárólagos szerződés elsősorban nem az ingatlant véd, hanem az eladó érdekeit szolgálja.

- **Egyetlen, átgondolt értékesítési stratégia** – Nem több iroda verseng egymással, hanem egy szakember dolgozik a lehető legjobb áron történő értékesítésért.
- **Hitelesebb megjelenés** – Az ingatlan nem jelenik meg többféle áron, eltérő leírásokkal vagy gyengébb minőségű hirdetésekkel, ami növeli a vevők bizalmát.
- **Nagyobb marketingbefektetés** – A kizárólagos megbízásnál az ingatlanos bátrabban költ professzionális marketing anyagra, fizetett hirdetésekre és kiemelésekre (akár több tízezer forintot is).
- **Kevesebb kellemetlenség** – A megtekintések szervezése, a vevők szűrése és a tárgyalások egy kézben vannak, így a tulajdonos idejét is kíméli.
- **Jobb alkupozíció** – Az ingatlanos nem a gyors jutalékért versenyez más közvetítőkkel, hanem a tulajdonos számára legkedvezőbb feltételek elérésére törekszik.
- **Gyorsabb és eredményesebb értékesítés** – A jól felépített, egységes értékesítési folyamat gyakran rövidebb eladási időt és magasabb eladási árat eredményez.

A cél nem minden esetben az, hogy minél hamarabb elkeljen az ingatlan, hanem az, hogy a lehető legjobb áron, a lehető legjobb feltételekkel találjon új tulajdonosra.

MIÉRT NEM AZ INGATLANOS SIKERDÍJA A LEGFONTOSABB TÉNYEZŐ AMIKOR DÖNTÜNK?

A legalacsonyabb sikerdíj nem feltétlenül jelenti a legjobb DÖNTÉST. Sokkal fontosabb az **ár-érték arány** és az, hogy mennyiért tudja az ingatlanos értékesíteni az ingatlant.

- **A jobb szakember gyakran magasabb eladási árat ér el**, ami bőven ellensúlyozhatja a magasabb jutalékot.
- **A professzionális marketing és tárgyalási stratégia** több érdeklődőt és erősebb vevői versenyt eredményezhet.
- **Az olcsóbb nem mindig olcsóbb** – ha az ingatlan a piaci ár alatt kel el, a "megspórolt" jutalék többszörösét veszíthetjük el.
- **A valódi kérdés nem az, hogy mennyi a jutalék, hanem az, hogy mennyi pénz kerül a zsebedbe az eladás végén.**

Ne azt nézd, mennyibe kerül az ingatlanos, hanem azt, hogy mennyi értéket teremt számodra. A jó döntést nem a jutalék mértéke, hanem az elért eredmény határozza meg.