

# *Egy Backoffice mindenek felett*

*Bemutatjuk a megújult Admint*

**Előadó:** Köles Zoltán  
MIOSZ főtitkár

∞ MIOSZ Konferencia 2017 Balatonszárszó ∞



## 4 témakört érint az előadásom

- *Hogyan tud egy ingatlanközvetítő pénzt keresni egy konkrét ingatlan eladásán túl?*
- *A helyes ár megállapítása nagyon fontos tényező, de hogyan értessem ezt meg a tulajdonossal?*
- *Mitől tud „hívogatóbb” lenni az utcaportálod?*
- *Miért lehetsz sikeresebb, ha jók a fényképeid?*



# I. Hogyan tud egy ingatlanközvetítő pénzt keresni egy konkrét ingatlan eladásán túl?





# I. Hogyan tud egy ingatlanközvetítő pénzt keresni egy konkrét ingatlan eladásán túl?

- Ha megadom az **ingatlan törlésekor az árat**, nemcsak csökkenthetem a rendszerhasználati költségeimet (**100 Ft/db**), de munkámhoz pontos **statisztikai adatokat** is kapok.

„Ezért az összegért **szinte semmit se kell tennem** ez csak jár, mert dolgozom!”





# I. Hogyan tud egy ingatlanközvetítő pénzt keresni egy konkrét ingatlan eladásán túl?

- **Mi a feltétele, hogy megkaphassam az eladási adatért járó összeget (100 Ft/db)?**
  - **Érvényes Szolgáltatói szerződés megléte** (Vár–köz Kft. és az ingatlaniroda között)
  - Az ingatlaniroda a **weboldalán az „Adatkezelési Szabályzat” – ot** meg kell jelenítse.
  - Az ingatlaniroda érvényes **NAIH regisztrációval kell rendelkezzen.**
  - Az ingatlaniroda a megbízási szerződésében a MIOSZ által közreadott **„Adatkezelési nyilatkozat” – ot** szerepelteti.



# I. Hogyan tud egy ingatlanközvetítő pénzt keresni egy konkrét ingatlan eladásán túl?

## KIEGÉSZÍTŐ MEGÁLLAPODÁS

mely létrejött egyrészről .....  
(székhely: ....., adószám: .....  
cégjegyzékszám: ....., képviseli: .....  
postacím: .....  
számlázási email cím: .....) – továbbiakban **Megrendelő**,

másrészről a Vár-Köz Kft. (székhely: 1137 Budapest, Radnóti Miklós u. 34. fszt. 2.; cégjegyzékszám: 01-09-951222; adószám: 12190586-2-41; képviseli: Köles Zoltán ügyvezető) – továbbiakban **Szolgáltató** között az alábbi helyen, időben és feltételekkel:

A Vár-köz Kft. és..... 201..... napján „*Szolgáltatói Szerződés*”-t kötött, melynek alapján a Szolgáltató a MIOSZ Admin megnevezésű szoftver használatára jogosult, a szerződésben foglalt díj fizetése ellenében.

Az ÉRTÉKBECSLÉS Admin szoftverben a **Megrendelőnek** lehetősége van arra, hogy a szoftverbe összehasonlító statisztikai adatként az érintett ingatlanok eladási tényadatait feltöltse.

Jelen „Kiegészítő Megállapodás” aláírásával a Szolgáltató vállalja, hogy a **Megrendelő** által teljesített statisztikai adat feltöltésenként 100,-Ft+ÁFA-t elegend a Megrendelő által a Szolgáltatói Szerződés alapján fizetendő MIOSZ admin díjból. Az elegendés alként történik, hogy a tárgyában teljesített feltöltésekért járó összeget a Szolgáltató jóváírja a **Megrendelő** részére a tárgyhót követően kiállított szolgáltatási díjról szóló számlán. Jóváírásra legfeljebb a havi szolgáltatási díj erejéig van lehetőség.

Statisztikai adat feltöltés alatt (amely a fenti jóváírásra jogosít) azt kell érteni, ha a **Megrendelő** a MIOSZ Admin szoftver felületén feltöltött egy hiánytalan eladási ténnyadattal rendelkező ingatlan. A **Megrendelő** ezt az ingatlan archiválásakor tudja teljesíteni. A feltöltéseket ingatlanonként kell számítani, azaz 1 db feltöltött ingatlan után jogosult a **Megrendelő** 100,-Ft+ÁFA jóváírásra.

Felek rögzítik, hogy jelen „Kiegészítő Megállapodás”-t a felek bármelyike jogosult írásban felmondani 30 napos felmondási idővel. Jelen „Kiegészítő Megállapodás” megszüntetése a felek között hatályban lévő Szolgáltatói Szerződés érvényességét és hatályát nem érinti.

Felek jelen szerződést elolvasták és azt, mint akaratukkal mindenben megegyezőt a mai napon jóváhagyólag aláírták.

Budapest, 201.....

\_\_\_\_\_  
Vár-Köz Kft.  
Köles Zoltán ügyvezető  
Szállító

\_\_\_\_\_  
.....  
..... ügyvezető  
Megrendelő



**II. A helyes ár megállapítása nagyon fontos tényező, de hogyan értessem ezt meg a tulajdonossal?**





## II. A helyes ár megállapítása nagyon fontos tényező, de hogyan értessem ezt meg a tulajdonossal?

- *A megbízás megszerzése nem könnyű feladat, lehet sikeresen csinálni, de lehet sikertelenül is.*
  - *A meggyőzéshez viszont muníció kell!*





## II. A helyes ár megállapítása nagyon fontos tényező, de hogyan értessem ezt meg a tulajdonossal?

- **Rossz üzenet:**
  - Nem készültem a találkozóra semmilyen dokumentációval.  
*(Ami arra utal, hogy nem fontos számomra a megbízás megszerzése, hiszen nem is fektettem bele sok energiát).*
  - Csak „beesek” a megbeszélrt időpontra felkészületlenül.
  - Látszik, hogy konkrét adatok, információk nélkül csak „vetítek” amikor az ár kérdésére kerül a sor.





## II. A helyes ár megállapítása nagyon fontos tényező, de hogyan értessem ezt meg a tulajdonossal?

- *Ha rögtönzők a megbízás felvételekor, akkor annak rossz lehet az üzenete!*
- *Miért?*
- *Mert rossz benyomást kelt rólunk és a szakmáról egyaránt.*

**„Egy ingatlan felvételére felkészülten kell érkezni.”**





***Ti szeretnétek ilyen közvetítőnek  
adni megbízást?***

**NEM!**





## II. A helyes ár megállapítása nagyon fontos tényező, de hogyan értessem ezt meg a tulajdonossal?

- **Jó üzenet:**
  - Piac és helyismeret birtokában, ***konkrét általam eladott ingatlanok felsorolásával***
  - A piacon lévő ***hasonló ingatlanok számának, milyenségének ismertetésével***
  - Konkrétan a piacon megtalálható ***hasonló ingatlanok kinyomtatásával***
  - Statisztikai görbék ismertetésével, kinyomtatásával  
**érkezek a megbízás megkötésére.**







***ÚJ FUNKCIÓ AKTIVÁLÁSA!***



### III. Mitől tud hívogatóbb lenni az utcaportálod?





### III. Mitől tud hívogatóbb lenni az utcaportálod?

- *Mi a célunk az utcai kirakattal, portállal?*

– Az hogy drágább irodát béreljünk?

**NEM!**





### III. Mitől tud hívogatóbb lenni az utcaportálod?

- **Mi a célunk az utcai kirakattal, portállal?**
  - Szeretnénk, piaci előnyökre szert tenni a láthatóságunk által
  - Szeretnénk megállítani az embereket (De mivel?)
  - Szeretnénk ingatlankínálatunkat bemutatni (Az „Információs lap”-ok nyomtatása nem túl környezetbarát és rugalmas megoldás)
  - Az emberek szeretnek „mozizni”
  - Azt az érzést tápláljuk benne, hogy az ő ingatlana is ott szerepelhetne kirakatunkban.



### III. Mitől tud hívogatóbb lenni az utcaportálod?

- ***Mi a célunk az utcai kirakattal, portállal?***
  - ***A lényeg, hogy megállítsuk az embereket***, mert onnan kezdve:
    - vagy magától be is tér az irodánkba
    - vagy ha már megállt az irodánk előtt megszólíthatjuk, hogy „Milyen ingatlant keres?”

**Tehát a cél az, hogy megállítsuk az embereket és ehhez ad a MIOSZ egy eszközt.**





***ÚJ FUNKCIÓ AKTIVÁLÁSA!***



## IV. Miért lehetsz sikeresebb, ha jók a fényképeid?





## IV. Miért lehetsz sikeresebb, ha jók a fényképeid?

- *Express újság hirdetés, 90-es évek*
- *Internet térhódítása, 2000-es évek eleje*



- *Napjaink internetes hirdetése „jó képekkel”  
(**Websétával**) vagy „rossz képekkel”*



## IV. Miért lehetsz sikeresebb, ha jók a fényképeid?

- Haladni kell a korrall!
- ***Jobb képek: Hol fogok nyerni vele én mint közvetítő?***
  - A kizárólagos szerződés megszerzésénél
  - Az eladási folyamatok felgyorsításánál
  - Utazási költség csökkentésnél
  - Túlárazott ingatlanoknál
- A tavalyi konferencián az elvi technikai lehetőségeket felvázoltuk. (Osadcow Gergely előadása – „Mit hoz a jövő?” címmel)

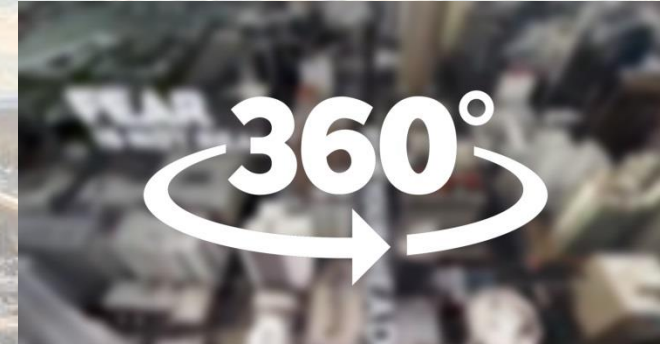


***A gyakorlati megoldást pedig a PanoMedia Kft.  
Webséta alkalmazása biztosíthatja.***



## IV. Miért lehetsz sikeresebb, ha jók a fényképeid?

- A „**Webséta**” szolgáltatásával egyszerre többféle képes megoldásra kapunk megoldást:
  - *Jó minőségű, profi képek*
  - *360 fokos ingatlan bejárás*
  - *VR szemüveggel bejárás*
  - *YouTube videó*
  - *Méret helyes alaprajz*



YouTube







***ÚJ FUNKCIÓ AKTIVÁLÁSA!***



***Köszönöm a figyelmet!***



**miosz**  
Magyar Ingatlanközvetítők  
Országos Szövetsége