INGYENES KISKÖNYV

7 hiba, ami milliókba kerül ingatlaneladáskor

Húsz év alatt ugyanazt a hét hibát láttam újra és újra — és mindegyik pénzbe került. Nem elmélet: azt írtam le, mi történik a valóságban, és mit kellett volna csinálni helyette.



Farkas Csilla
A MEGBÍZHATÓ INGATLANOS · BONUS INGATLAN

MIELŐTT BELEKEZDESZ

Nem a jutalékon múlik a pénzed.

A legtöbb eladó a jutalékot nézi, mert az a leglátványosabb tétel. Pedig nem az viszi el a pénzt egy eladásnál. A nagy összegek azon dőlnek el, **mennyiért indítasz**, **hogyan néz ki a hirdetésed**, és **ki ül le tárgyalni a vevővel**.

TEGYÜK MELLÉ A SZÁMOKAT

Egy 60 milliós lakásnál minden egy százalék **600 000 forint**. Minden hónap, amíg a lakás a hirdetésben áll, rontja az alkupozíciódat — a vevő látja a dátumot, és tudja, hogy vársz.



Minden megbízásnál lézeres mérővel mérem fel az ingatlant. A pontos alapterület nem tippelés kérdése.

> *Az ingatlaneladás 50% marketing, 20% pszichológia, 20% piacismeret — és 10% az a bizonyos plusz.*

A következő hét oldalon a hét hiba jön. Mindegyiknél leírom, hogy néz ki a gyakorlatban, miért kerül pénzbe, és mit csinálj helyette. Ha a végén úgy érzed, egyedül is menni fog — az is rendben van.

1. HIBA A HÉTBŐL

1 Összekevered a hirdetési árat az eladási árral

ÍGY NÉZ KI A GYAKORLATBAN

Megnézed, mennyiért hirdetik a szomszéd lakását, és annyit kérsz te is. Vagy még egy kicsivel többet, „mert alkudni úgyis fognak".

MIÉRT KERÜL PÉNZBE

A hirdetési ár az, amit kiírunk. Az eladási ár az, amit valaki tényleg kifizet. A kettő között néha tíz százalék a különbség — és ez a távolság dönti el, hány hónapig áll a lakásod a hirdetésben.

A LÉNYEG EGY MONDATBAN

Egy 60 milliós lakásnál minden egy százalék **600 000 forint**.

MIT CSINÁLJ HELYETTE



- Ne a hirdetéseket nézd, hanem a ténylegesen megkötött szerződéseket a környéken.
- Kérd el valakitől, aki hozzáfér ezekhez az adatokhoz — és aki meg is magyarázza.
- Ha túl magasról indulsz, a vevő a dátumot nézi majd, nem az árat.

EGY KÉPBEN

AHOGY A LEGTÖBBEN	→	AHOGY ÉRDEMES
A szomszéd hirdetési ára		A környék megkötött szerződései

2. HIBA A HÉTBŐL

2 Rossz fotók, sablonos hirdetés

ÍGY NÉZ KI A GYAKORLATBAN

Telefonnal, lekapcsolt villannyal, félig behúzott függöny mögül. A szövegben pedig négyzetméterek és égtájak sorakoznak.

MIÉRT KERÜL PÉNZBE

A vevő a telefonján görget. Három másodperce van az első fotódnak. Ha az nem állítja meg, a lakásod többi előnyét soha nem fogja megtudni.

A LÉNYEG EGY MONDATBAN

A hirdetésed **első fotója** dönti el, hányan kattintanak rá egyáltalán.

MIT CSINÁLJ HELYETTE



- Természetes fény, rendrakott helyiségek, minden szobáról kép.
- Legyen alaprajz — a vevő azon érti meg, hogyan él majd ott.
- A szöveg ne felsoroljon, hanem mondja meg, kinek való ez a lakás.

EGY KÉPBEN

AHOGY A LEGTÖBBEN		AHOGY ÉRDEMES
Telefonnal, lámpafénynél	→	Természetes fény + alaprajz

3. HIBA A HÉTBŐL

3 Átjáróházat csinálsz a lakásodból

ÍGY NÉZ KI A GYAKORLATBAN

Hetekig jönnek-mennek az emberek. Rendet raksz, elmész otthonról, vársz — és a végén kiderül, hogy a nézelődőnek nincs is pénze rá.

MIÉRT KERÜL PÉNZBE

Nem a megtekintések száma visz előre, hanem az, kik jönnek el. Húsz kíváncsiskodó kevesebbet ér, mint négy ember, akinek megvan a fedezete.

A LÉNYEG EGY MONDATBAN

A szűrés nem a lakásban kezdődik, hanem **előtte**.

MIT CSINÁLJ HELYETTE



- Kérdezd meg előre: mikorra tervezi, van-e eladó ingatlana, hitelből vagy készpénzből venne.
- Az adatokat, a fotókat és az alaprajzot kapja meg a megtekintés előtt.
- Akit ezek után is érdekel, azzal már érdemes időpontot egyeztetni.

EGY KÉPBEN

AHOGY A LEGTÖBBEN		AHOGY ÉRDEMES
20 kíváncsiskodó	→	4 ember, akinek megvan a fedezete

4. HIBA A HÉTBŐL

4 Nincsenek rendben a papírok

ÍGY NÉZ KI A GYAKORLATBAN

„Majd a végén intézzük." Aztán kiderül, hogy a tulajdoni lapon van egy régi terhelés, vagy hogy az osztatlan közösben nincs megállapodás.

MIÉRT KERÜL PÉNZBE

Ez az a hiba, ami nem lassít, hanem meghiúsít. A vevő addigra már hitelt intézett, költözést szervezett — és visszalép.

A LÉNYEG EGY MONDATBAN

A papírokat **a hirdetés feladása előtt** kell átnézni, nem utána.

MIT CSINÁLJ HELYETTE



- Friss tulajdoni lap, terhek, energetikai tanúsítvány — még az első fotó előtt.
- Osztatlan közös tulajdonnál, öröklésnél előbb a megállapodás, aztán a hirdetés.
- Ha több tulajdonos van, mindenki tudja és akarja, mielőtt elindulsz.

EGY KÉPBEN

AHOGY A LEGTÖBBEN		AHOGY ÉRDEMES
Papírok az adásvétel előtt	→	Papírok a hirdetés előtt

ÁTTEKINTÉS

A hét hiba egy oldalon

Tedd ki a hűtőre. Ha mind a hetet elkerülöd, már többet tettél a lakásod áráért, mint a legtöbb eladó.



1

Rossz indulóár



2

Gyenge fotók



3

Szűrés nélkül



4

Papírok a végén



5

A te otthonod



6

Baráti árazás



7

Érzelmi alku

AMIT ÉRDEMES MEGJEGYEZNI

Ebből a hétből **hat** azelőtt dől el, hogy az első érdeklődő belépne az ajtón. Az eladás nem a bemutatáson kezdődik.

KICSIBEN ÉS NAGYBAN

Ugyanaz a hét hiba — csak más összegben

Egy garzonnál és egy nagy polgári lakásnál pontosan ugyanazok a hibák viszik el a pénzt. A különbség csak annyi, hogy mennyit.



Kis lakás

Itt a fény, a rend és az alaprajz hozza az árat.



Nagy lakás

Itt egy százalék tévedés már milliókat jelent.

AMIT EBBŐL ÉRDEMES ELVINNI

Nem a lakás mérete dönti el, mennyit kapsz érte, hanem az, hogy milyen áron indulsz, hogyan mutatod meg — és ki ül le tárgyalni a vevővel.

FÉLTÁVON

Ha eddig háromra bólintottál, az nem baj.

Ezeket a hibákat nem azért követik el az emberek, mert figyelmetlenek. Azért, mert életükben egyszer-kétszer adnak el ingatlant — én meg húsz éve csinálom. Ennyi a különbség.





Mondok egy árat, mielőtt bármit eldöntesz

Kimegyek, megnézem az ingatlant, és megmondom, mennyiért adható el ma — nem a hirdetések, hanem a környéken ténylegesen megkötött szerződések alapján. **Díjmentes, és akkor is megkapod, ha végül nem velem dolgozol.**

06 70 318 1436

Munkanapokon két órán belül visszahívlak · csilla@bonusingatlan.com

Nem kell eldöntened semmit. Egy tíz perces beszélgetésből kiderül, hogy hol tartasz — és hogy érdemes-e egyáltalán most eladni.

Nincs kötöttség
Az értékmegállapítás után szabadon döntesz.

Nincs előleg
Ha nem kel el, nem kerül semmibe.

Végig én
Nem ügyintézők váltogatják egymást.

5. HIBA A HÉTBŐL

5 Úgy adod el, ahogy élsz benne

ÍGY NÉZ KI A GYAKORLATBAN

A hűtőn a gyerekrajzok, a polcon a családi fotók, a sarokban a szárítóállvány. Otthonos — neked.

MIÉRT KERÜL PÉNZBE

A vevőnek azt kell elképzelnie, hogy ő lakik ott. Minél több a te életed a képen, annál nehezebb neki ez a lépés.

A LÉNYEG EGY MONDATBAN

Nem felújítás kell, hanem **kipakolás és világítás**.

MIT CSINÁLJ HELYETTE



- Személyes tárgyak le, felületek szabadon, függöny félre.
- Ami nyikorog, csöpög vagy nem kapcsol, azt javítsd meg — olcsó, és sokat számít.
- A nagy felújítás viszont általában nem jön vissza az árban. Kérdezd meg, mielőtt belevágsz.

EGY KÉPBEN

AHOGY A LEGTÖBBEN	→	AHOGY ÉRDEMES
A te életed a képeken		Üres felületek, sok fény

6. HIBA A HÉTBŐL

6 A családtól és a barátoktól kérsz tanácsot

ÍGY NÉZ KI A GYAKORLATBAN

„A sógorom szerint ennyit megér." Mindenki tudja, mennyiért ment el valami, és mindenki mást mond.

MIÉRT KERÜL PÉNZBE

Akik szeretnek, a legjobbat akarják neked — ezért felfelé becsülnek. A piac viszont nem szeret téged, csak fizet vagy nem fizet.

A LÉNYEG EGY MONDATBAN

A jóindulatú túlbecslés az egyik **legdrágább** tanács.

MIT CSINÁLJ HELYETTE



- Hallgasd meg őket, aztán nézd meg az adatokat.
- Kérj véleményt olyantól, akinek nem érdeke a kedvedben járni.
- Az árazás nem bizalom kérdése, hanem számoké.

EGY KÉPBEN

AHOGY A LEGTÖBBEN		AHOGY ÉRDEMES
Aki szeret, felfelé becsül	→	Aki ért hozzá, megmutatja az adatot

7. HIBA A HÉTBŐL

7 Érzelemből tárgyalsz

ÍGY NÉZ KI A GYAKORLATBAN

A vevő lehúzza a lakásod, amiben felnőttek a gyerekeid. Megsértődsz — vagy épp ellenkezőleg: engedsz, mert kedves volt.

MIÉRT KERÜL PÉNZBE

Az alku az a pillanat, ahol pár perc alatt százezrek dőlnek el. Rossz helyzet úgy tárgyalni, hogy közben a saját emlékeidet véded.

A LÉNYEG EGY MONDATBAN

Az alkut jobb olyannak vinnie, akinek **nem fáj** a lakás.

MIT CSINÁLJ HELYETTE



- Előre döntsd el, mi az a szám, ami alá nem mész — és miért.
- Ne a megtekintésen tárgyalj. Kérj időt, aztán válaszolj.
- Ha teheted, ne te ülj le alkudni. Erre való egy közvetítő.

EGY KÉPBEN

AHOGY A LEGTÖBBEN ×
Te tárgyalsz a saját emlékeiddel

→

AHOGY ÉRDEMES ✓
Tárgyal valaki, akinek nem fáj

AHOL A PÉNZ ELDŐL

Nem ott, ahol nézed

Így oszlik meg a figyelem egy átlagos eladásnál — és így kellene.

AMIRE A LEGTÖBB ELADÓ FIGYEL

A jutalék mértéke — 70%

Ez a leglátványosabb tétel, ezért ezen alkusznak a legtöbbet.

Minden más — 30%

Az ár, a fotók, a szűrés, a tárgyalás — együtt.

AMIN VALÓJÁBAN MÚLIK

Az indulóár belövése — 45%

Egy 60 milliós lakásnál 1% = 600 000 Ft.

Marketing: fotó, alaprajz, szöveg — 30%

Az első fotó dönti el, hányan kattintanak.

Szűrés és tárgyalás — 20%

Pár perc alatt százezrek dőlnek el.

A jutalék — 5%

A legkisebb tétel az eladásodban.

Ezért nem a jutalékkal kezdem a beszélgetést, hanem az árral.

HA RÁM BÍZOD

Három szakasz, tizenkét lépés

Nincs benne misztikum, és bármikor számon kérheted rajtam.

01 Beszélgetés
Megnézem az ingatlant, megbeszéljük a célt és az időt.

02 Értékmegállapítás
Nem a hirdetéseket nézem, hanem a ténylegesen megkötött szerződéseket.

03 Papírok
Tulajdoni lap, terhek, energetikai, öröklés, osztatlan közös.

04 Felkészítés
Megmondom, mit érdemes megcsinálni — és mit nem éri meg.

05 Fotó és alaprajz
Természetes fényben, minden helyiség, méretarányos alaprajz.

06 Hirdetésszöveg
Nem négyzetmétereket sorolok, hanem megmondom, kinek való.

07 Megjelenés
A nagy portálok és a közösségi média — ahol a te vevőd keres.

08 Szűrés
Mikorra tervezi, van-e eladó ingatlana, miből fizetne.

09 Bemutatások
Én tartom őket, és utána megírom, ki mit mondott.

10 Tárgyalás
Az alkut én viszem, hogy ne érzelemből kelljen döntened.

11 Szerződés
Ügyvéd, adásvételi, foglaló, fizetési ütemezés.

12 Birtokbaadás
Folyósítás, óraállások, földhivatal, közműátírás.



A bemutatásokat én tartom — neked nem kell otthon maradnod miattuk.

AKIKKEL DOLGOZTAM

Öt valódi eladás

Nem csillagok és nem szlogenek. Eladni mindig valamiért szoktunk.

Öröklés · távolról

„„Külföldön élek, nem tudtam volna hetente hazarepkedni minden érdeklődőhöz.””

Másfél hónap alatt elkelt, azon az árszinten, amit a felméréskor mondott. · K. Dániel, Szombathely / Bécs

Családbővülés

„„Két pici gyerek mellett rémálom lett volna az állandó nézelődés.””

Négy komoly érdeklődő jött, mind tudta az adatokat. A harmadikból lett a vevő. · Varga-Nagy Zsófia, XIII. kerület

Elakadt értékesítés

„„Egy nagy hálózat nyolc hónapig ült rajta, eredmény nélkül.””

Új ár, profi fotók, célzott szöveg — három héten belül végleges ajánlat. · Horváth Tamás, Győr

Válás

„„A feszültséget nem a vevők előtt kellett lemeccselnünk.””

Végig független maradt, levezette az alkut, egy közös ügyvédi időponttal lezártuk. · B. Andrea, Budaörs

Párhuzamos eladás és vétel

„„A legnagyobb félelmünk az volt, hogy két szék közé esünk.””

Úgy hangolta össze a határidőket, hogy egyetlen napig sem kellett albérletbe mennünk. · Kovács Zoltán és Mónika



A felmérésnél mindent lejegyzetelek — ebből lesz az alaprajz és a hirdetés.

A KÖVETKEZŐ LÉPÉS

Mondok egy árat, mielőtt bármit eldöntesz.

Kimegyek, megnézem az ingatlant, és megmondom, mennyiért adható el ma. Nem a hirdetések alapján, hanem a környéken ténylegesen megkötött szerződésekből. Díjmentes, kötöttség nélkül — és akkor is megkapod, ha végül nem velem dolgozol.

0 Ft
Ennyibe kerül a munkám, a fotózás és a hirdetés, ha az ingatlan nem kel el.

2 óra
Ennyin belül visszahívlak munkanapokon.

20 év
Ennyi ideje foglalkozom ingatlanokkal. Vagyonértékelő és becsüs vizsgám is van.

1 ember
Nem ügyintézők váltogatják egymást. Végig én.



06 70 318 1436

csilla@bonusingatlan.com · eladas.bonusingatlan.com

WhatsApp, Signal és Viber ugyanezen a számon · Budapest, Budapest környéke és Nyugat-Magyarország

Farkas Csilla · ingatlanközvetítői névjegyzéki szám: 59179829-6831-231-01