



Ingatlannyilvántartás

www.ingatlanvilvantartas.hu
Vezetői tréning – Jelentések

Origo
Ingatlan Program

www.origoingatlan.hu

Az OriGo, mint középpont az irodai nyilvántartás mellett automatikusan adatokat tud továbbítani más internetes adatbázisok felé. Központi adminisztráció, kedvezményes hirdetés.

www.origoingatlan.hu, www.origomobil.hu, www.expressz.hu,
www.ingatlan.net, www.ingatlanmenedzser.hu, www.e-otthon.hu,
www.ingatlankereso.hu, www.ingatlanhalo.hu, www.alberlet.hu,
www.lakastipp.hu, www.ingatlanfoglalo.hu, www.ingatlanudvar.hu



Tanfolyamok felépítése

Alap

- ▶ A rendszer szolgáltatásai.
- ▶ A rendszer felépítése.
- ▶ Alap ingatlanok (használt lakóingatlan, üdülő, egyéb) rögzítése.
- ▶ Megbízók alapszintű kezelése.
- ▶ Egyszerű keresés.
- ▶ Egyszerű nyomtatások és üzenetek.
- ▶ Érdeklődés rögzítése.
- ▶ Ingatlanok megosztása hálózatokhoz és adatbázisokhoz.

Gyakorlatok

- ▶ A rendszer szolgáltatásai.
- ▶ Irodai és ügyintézői beállítások.
- ▶ Ritkábban használt ingatlantípusok rögzítése.
- ▶ Projektek és újépítésű ingatlanok rögzítése.
- ▶ Törlések, archív tételek kezelése.
- ▶ Eseménykezelés, határidőnapló, figyelmeztetések.
- ▶ Törzsek kezelése.
- ▶ Összetett keresések, elmentett keresések, gyorskeresés táblázatokban.
- ▶ Megtekintések kezelése.
- ▶ Ügyfélkezelés.
- ▶ Újsághirdetések kezelése.
- ▶ Hatékonyságvizsgálat.
- ▶ Irodai jelentések 1.
- ▶ Átlagáras statisztikák.

Vezetői

- ▶ A rendszer szolgáltatásai.
- ▶ Szükséges eszközök.
- ▶ Telefonos flotta.
- ▶ Megjelenés kiállításokon, mobil internet.
- ▶ Mobil internet és PDA változat előnyei.
- ▶ Miért ingatlaniroda, miért mi?
- ▶ Legrosszabb kérdések és mondatok.
- ▶ Folyamatok az irodában, ügyvitelszervezés.
- ▶ Főleges megbízások sorsa.
- ▶ Hogyan vegyünk fel megbízást.
- ▶ Hirdetési stratégia.
- ▶ Mielőtt baj lenne. Oktatás?
- ▶ Ha már itt a baj, nincs pénz.
- ▶ Mikor mehetünk szabadságra, mikor keresnek ingatlant?
- ▶ Irodai beállítások, jogosultságok.
- ▶ Hatékonyságvizsgálat.
- ▶ Jelentések a rendszerről.
- ▶ Irodai jelentések 2.
- ▶ Átlagáras statisztikák.
- ▶ Idősoros statisztikák.
- ▶ Jelentések vásárlói szokásokról.
- ▶ Ügynökök pénzügyi elszámolásai.

OriGo Ingatlan Program

- ▶ Profi irodai nyilvántartás az ügyvitel szabályozásának lehetőségével.
- ▶ Kiemelten kezelt témák: ingatlanok, keresési megbízások, ügyfelek, ügyintézők, érdeklődések, bemutatók, események.
- ▶ Saját internet oldal (origoingatlan.hu/cégnév, saját oldalba keresőmotor, ingatlanos portál bérlet.
- ▶ Hálózatok kiszolgálása, lehetőségek az együttműködésben.
- ▶ Adatok publikálása internetes adatbázisok felé.
- ▶ Hirdetési újságok felé hirdetésfeladás.
- ▶ Mobil internet lehetőségek PDA esetén.
- ▶ Telefon flotta az előfizetőknek.
- ▶ Árképzés, tudásszintek.

Szükséges eszközök

- ▶ Maximum 2–3 éves számítógépek
- ▶ Minimum 19"-es monitorok
- ▶ Hálózat az irodában (vezetékes és WIFI)
- ▶ Legalább 1 hordozható számítógép
- ▶ Színes nyomtató, fax, scanner, fénymásoló
- ▶ Internet az irodában (min. 2Mbit/sec)
- ▶ Mobil internet
- ▶ PDA
- ▶ Digitális fényképezőgép
- ▶ Céges telefonok

Telefonos flotta



- ▶ Üzleti előfizetői kör hívása ingyenes, alacsony díjak, másodperc alapú elszámolás.
- ▶ Megtakarítás általában 20–45% a telefonálási szokásoktól függően. Ebből kijöhet az Ingatlannyilvántartás teljes költsége, de akár pár hirdetési oldalé is.
- ▶ Jobb, ha az ügyfelek céges telefonhoz kötődnek.
- ▶ Több hirdetési oldalon egy telefonszám átvezetése az ügynök távozása miatt időt vesz igénybe.
- ▶ Számhordozás miatt bármely mobil szám behozható.
- ▶ 2 éves hűségnyilatkozat.
- ▶ A további ügyintézéshez kell a DUNAHOLDING meghatalmazása.
- ▶ Privát számok tovább számlázhatók.
- ▶ Start – Szolgáltatások – Telefonos flotta: kalkulátor

Megjelenés kiállításokon, mobil internet



- ▶ A kiállításokon való megjelenés a cégről alkotott képet javítja, és nem közvetlen ügyfélszerzés a cél. Ennek ellenére:
- ▶ Minél korábban foglaljuk le a standot, annál valószínűbb, hogy lesz még jó hely a kiállításon.
- ▶ A standot 2–3 héttel a kiállítás előtt érdemes megtervezni. Döntsük el, hogy mit akarunk a kiállítással elérni, és a plakátok ezt a célt szolgálják.
- ▶ Kisebb iroda ne a legnagyobb befektetőkkel próbáljon versenyezni. Keresnek használt lakást is a kiállításokon.
- ▶ A szórólapokat és plakátokat a kiállítás előtt 1 héttel készen kapjuk meg. Találjuk ki, hogy mivel rögzítjük a falakra az anyagokat, mire tesszük a prospektusokat.
- ▶ Gondoskodjunk arról, hogy a szórólapokat ki fogja kiosztani. Egy standhoz egy ember kevés. Néha enni is kell, de ezt ne a standon tegyük.
- ▶ Legyen nálunk hordozható számítógép, hogy az érdeklődőket ki tudjuk szolgálni információkkal. Vihetünk egy nagyobb monitort is, hogy jobban látszódjanak adataink. Készíthetünk figyelemfelkeltő bemutatót, ami folyamatosan futhat. Végezhetünk on-line értébecslést a programmal ingyen.
- ▶ Az érdeklődőket érdemes azonnal a programban regisztrálni, ne fűzetezzünk! A találatokat inkább küldjük el azonnal email-ben az ügyfélnek, ne csak nyomtassunk. (Sőt!)
- ▶ A kiállításon rendelhető internet elérés, de ma már a mobil internet olcsóbb. Amikor nem kell, akkor előfizetése szüneteltethető.
- ▶ Legyen nálunk valami apróság, amit szóró ajándéknak átadhatunk a leendő ügyfeleknek.

Mobil internet, PDA verzió

- ▶ Egyre kevésbé vagyunk fix pontokhoz kötve az adatbázisunk elérésekor. Vezetékes internet mellett megjelent a vezeték nélküli (WiFi), és a mobil. Egyre több helyről érhetjük el az internetet, egyre gyorsabban és olcsóbban.
- ▶ A kezelőeszköz lehet egy hordozható számítógép, vagy egy PDA.
- ▶ PDA könnyen hordozható. Hátrányai: kicsi a képernyő (240x320, 640x480), más az operációs rendszer és a böngésző. Külön programra van szükség, mert nem minden működik rajtuk, amit az asztali gépekre szántak.

Markában tarthatja az egész ingatlanpiacot!

Origo
Ingatlan Program

www.origomobil.hu
www.origoingatlan.hu

Miért ingatlaniroda, miért pont mi?

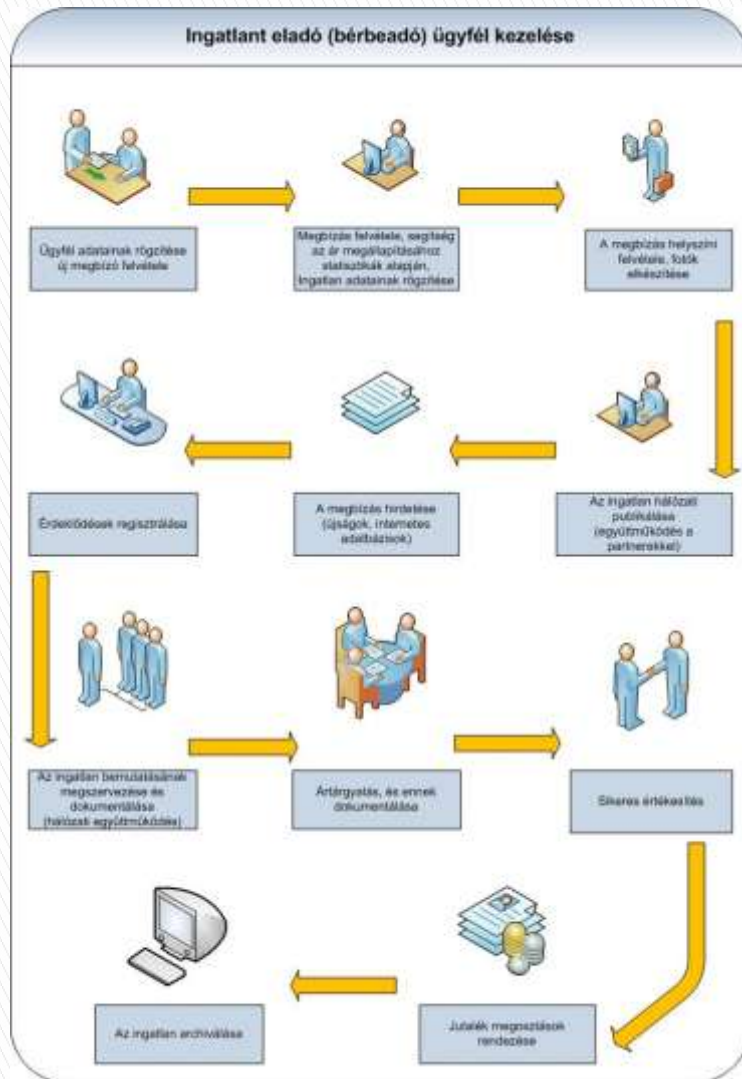
- ▶ Miért menjen az ügyfél ingatlanirodába?
- ▶ Ha már bemenne, miért pont hozzánk?



Legrosszabb kérdések és mondatok

- ▶ Fényképeket hozott?
- ▶ Le tudná rajzolni az elrendezést?
- ▶ A többi kolléga mit mondott?
- ▶ Az a kolléga már nem dolgozik nálunk, de megadom a számát.
- ▶ A számítógép összekeverte az adatokat, fényképeket.
- ▶ Az az ingatlan már nincs meg, de van egy hozzá nagyon hasonló.
- ▶ A weblapunkon nincs fent, de át tudom küldeni.
- ▶ A kolléga, akihez az ingatlan tartozik, szabadságon van a héten, utána kellene keresni.
- ▶ Egy hét múlva tessék ismét érdeklődni, talán addigra lesz ilyen ingatlan.
- ▶ Azért alacsony a közvetítési díj, mert nem költünk reklámra.

Folyamatok a irodában, ügyvitelszervezés



- ▶ Az irodáról kialakult képet a leggyengébb láncszem, és nem a főnök felkészültsége határozza meg.
- ▶ Ha egymást oktatják a munkatársak, akkor ketten nem dolgoznak egyszerre, és nem biztos, hogy azt adják át egymásnak, amit kellene. A képzéseket a megfelelő tanfolyamok keretében érdemes elvégezni.
- ▶ A rögzített eljárási rendek, akkor is eligazodási pontot jelentenek, ha a főnök nem érhető el.
- ▶ Vita esetén nem az a kérdés, hogy mi történt, mert erre mindenki másképpen emlékezik, hanem az, hogy betartotta-e mindenki a szabályokat.
- ▶ A munka és a folyamatok ellenőrzése csak akkor valósítható meg, ha rögzítve vannak a szabályok.
- ▶ A munkafolyamatok folyamatos naplózása csökkenti a visszaélésekhez a kedvet. (Események, érdeklődések, bemutatások regisztrálása)

Fölösleges megbízások sorsa

- ▶ Fölösleges megbízás az, amit a jelenlegi piaci helyzetben a tulajdonos által kívánt áron lehetetlen eladni belátható időn belül.
- ▶ A felesleges megbízás megállapításához szükséges a piaci ismeret, segítenek a rendszer statisztikái. A helyes ár meghatározására szánjunk időt. Ne csak az irányítószámot használjuk. Fontos a méret, a fűtés, esetleg az emelet. Van-e lift, hová néz az ingatlan. Udvari, vagy nem.
- ▶ Azt hinnénk, hogy a felesleges megbízás nem kér enni, de...
 - Saját adatbázisunkból a többi munkatárs nem tudja megkülönböztetni őket, így az ügyfelek felé lejárattjuk az irodát.
 - A velünk együttműködő irodák is nevetségesnek tartanak minket ajánlatunk alapján.
 - Internetes adatbázisokban egyre nagyobb csomagokat rendelünk meg egyre drágábban, mert nem tudjuk kiválogatni az ingatlanokat.
 - Az ügyfelet előbb, vagy utóbb valaki felvilágosítja, de mi még mindig az emelt áron hirdetjük feleslegesen az ingatlant. A tulajdonost más képes volt meggyőzni, vagy saját maga hirdeti olcsóbban.
 - Az ingatlan felvételéhez kiment egy munkatárs, fényképezett, időt szánt az adatok rögzítésére.
 - Összességében pénzt, paripát fegyvert (hirdetési kereteket, munkaerőt, internetes megjelenést) biztosítunk azért, hogy ne kössünk senkivel üzletet.

Hogyan vegyünk fel megbízást

- ▶ Tisztázzuk az ingatlan helyzetét (tulajdoni lap, jogviszonyok, hitelek)
- ▶ Minden ingatlanhoz legyenek fényképek
 - 5–8 fényképnél többet nem néznek meg az érdeklődők.
 - A fényképeken ne látszódjanak fölöslegesen a személyes tárgyak. A tulajdonos, vagy háziállat végkép ne szerepeljen.
 - Világos időben fényképezzünk, jobb a hangulat.
 - Legyen kültéri fotó is, érdekes lehet az épület is.
 - Próbáljuk elkapni a hangulatot egyes részletekkel, de ne vesszünk el bennük.
 - A beltéri fotókon jó ha van nyílászáró, ez segíti a tájékozódást a lakáson belül. A képek átvezethetnek. Fontos a képek sorrendje is.
 - Ha kell, akkor készítsük fel a lakást a fotózásra, szükség esetén tologassuk el a bútorokat, pakoltassuk el a személyes tárgyakat.
 - Az interneten általában 640x480-as fotókat tudunk megjeleníteni. Alakítsuk át erre a képeket felküldés és tárolás előtt. Ennél nagyobb képek csak lassabb feltöltést eredményeznek, a programok a képeket úgyis visszakonvertálják.
- ▶ Készítsünk alaprajzot, és soroljuk fel a helyiségeket is. Van olyan vevő akit az alaprajz, van akit a felsorolás tájékoztat jobban. Alaprajzként ne használjuk az eredeti tervdokumentációt. Az azon szereplő részleteket egy átlagos vevő képtelen értelmezni. Rajzoljunk egy egyszerűbbet. Az eredményt nézzük meg 640x480-as felbontásban. Aztán egyszerűsítsünk tovább.
- ▶ Legyen egy leíró megjegyzés az ingatlanhoz, ami kedvet csinál hozzá. Amit az adatlapon már megadott, azt fölösleges megismételni. Keresse meg, hogy mitől egyedi, vagy érdekes az ingatlan. Kinek lehetne jó? Nekik írja a megjegyzést.

Hogyan vegyünk fel megbízást

- ▶ Készüljön fel az ingatlan környékéből, és ez röviden szerepeljen a megjegyzésben.
- ▶ Készüljön fel az ingatlanból a következők alapján: tetőszerkezet állapota, földem állapota, főfalak és válaszfalak, elektromos hálózat állapota, alapozás, vizesblokk állapota és áthelyezhetősége, tippek az átalakításra. Ha ezek már nem férnek el a megjegyzésben, akkor tegye a bizalmas megjegyzésbe, vagy a közvetítői üzenetbe. Utóbbi esetben a keresztértékesítés esélyeit is növeli.
- ▶ Ne állítson olyat, ami nem igaz. Jobb, ha nem megyünk ki megnézni az ingatlant, mintha két kolléga ég a vevő előtt a pontatlanságokért. Csali hirdetésnek ma már nincs értelme.
- ▶ Az ingatlan alapterületét minden esetben mérjük le. Inkább mi, mint volt reménybeli vevő. Ha eltér a tulajdoni laptól, akkor ezt rögzítsük.
- ▶ Szánjunk időt az adatlapok pontos és részletes kitöltésére. Ez pár perc további munka, de több száz érdeklődőnek csinálunk kedvet az ingatlan megtekintéséhez.
- ▶ A partnerek feltételezik, hogy Ön gyakrabban találkozik ingatlanok adásvételével, mint ők. Ezért jogos lehet az igény, ha az illetékek és adók vonatkozásában Ön a tájékozott, és segítséget tud nyújtani. A program illeték kalkulátora ebben segíthet is.

Hirdetési stratégia

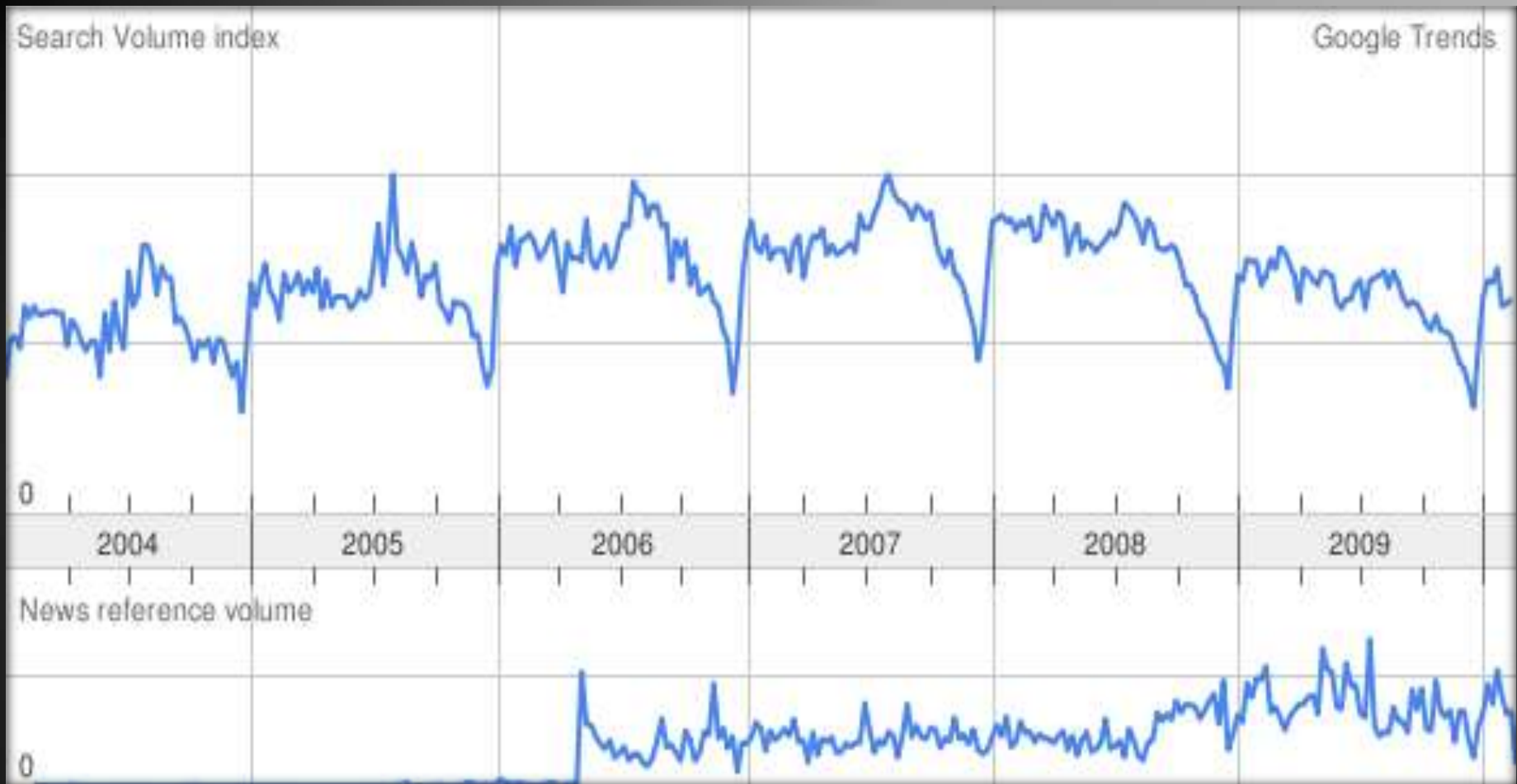
- ▶ Az iroda rendelkezzen hirdetési stratégiával, egy olyan tervvel, amit az új megbízásokkal végre kell hajtani. Ez ne az ügyintézők kedve és ideje alapján menjen.
- ▶ A terv tartalmazza, hogy milyen ingatlanokat hol kell meghirdetni. Ha pontosan rögzítettük az ingatlan adatait, akkor ez csak pár kattintás a rendszer interfészein keresztül.
- ▶ A saját internet oldalon való szerepeltetés az első. Az ügyfél is ott fog minket ellenőrizni.
- ▶ A kiemelt lehetőségekre, melyek általában többbe kerülnek, legyen szabály. Mikor és milyen esetben lehet velük élni. Így előre tudható, hogy mennyit kockáztatunk egy nagyobb bevétel érdekében.
- ▶ Ha Ön tagja a rendszer valamelyik kereskedelmi hálózatának, akkor ossza meg az ingatlant a többi partner felé azonnal. A sűrű fillér jobb, mint a ritka forint. Ez nem minden esetben szimpatikus az ügynöknek. A tuti ingatlan, amit fiókból árulunk, legtöbbször ott is marad.
- ▶ Jelöljön ki irodavezetőt, aki ellenőrzi a többieket.
- ▶ Rendszeresen mérje a hirdetési felületek hatékonyságát a rendszer Érdeklődők rögzítése menüpontjával. Próbáljon ki több felületet, ha nem sikeres, pár hónap múlva lemondhatja rosszul teljesítőket.
- ▶ Legyen terve arra, hogy mikor és milyen formában kell megváltoztatni az ingatlanhoz tartozó hirdetési stratégiát, ha nem sikeres. Ha sok ingatlannál és gyakran, akkor talán az eredeti stratégia a hibás. Alakítson ki újat!

Mielőtt még baj lenne. Oktatás?

- ▶ Ha jogosnak gondoljuk a közvetítésért elkért nem kevés jutalékot, akkor viselkedjünk úgy, mint aki megérdemli.
- ▶ 6-7 számjegyű ellenértékkel futó szolgáltatást csak felkészült és képzett munkatárs kérhet és érhet el.
- ▶ Az OKJ-s képzés alapvető feltétel, de itt még senki sem tanult meg értékesíteni. Érdemes az ezzel foglalkozó tréningekre időt és pénzt szánni.
- ▶ Ha nem megoldható a fizetős képzés, akkor figyeljük az internetet használható anyagokért. A közvetítők kihagyására buzdító oldalak alaposnak tekinthető szakmai anyagokban szedik össze a szükséges tennivalókat. Iratkozzunk fel „álruhában” és használjuk őket. Az átlag eladó feltehetően amúgy sem tudja használni ezeket a tanácsokat. Mi igen.
- ▶ A képzéseken megszerzett tudás alapján alakítsuk ki az irodára jellemző szabványos eljárásokat. Ezeket rögzítsük írásban, tegyük elérhetővé és kötelezővé minden munkatársunk számára. Vizsgáljuk felül ezek alapján szerződéseinket és hirdetéseinket.

Ha már itt a baj, nincs pénz.

- ▶ Amikor az iroda nehéz anyagi helyzetbe kerül a legtöbben megmeredve várják a véget, vagy a sült galambot. Ez utóbbi nem fog eljönni, de ha nem teszünk semmit, akkor az előbbi az hamarosan.
- ▶ Ha a szolgáltatókat nem fizetjük ki, akkor a szolgáltatások leállnak és az iroda működése leáll.
- ▶ A szolgáltatók szolgáltatásokkal foglalkoznak, a bankok meg hitelezéssel. A szolgáltatók késedelmi kamata magasabb, mint egy átlagos folyószámlahitel kamata. A szolgáltató dühös, ha tartozunk neki, a bank meg nem bánja, hiszen ebből él. Ennek ellenére az irodák többsége a szolgáltatók felé halmoz fel tartozást, és nem mer elmenni a bankjához hitelért. Hiba.
- ▶ Korábbi szolgáltatási szerződéseinket folyamatosan érdemes felülvizsgálni. Mennyit fizetünk az internetért? Nincs kedvezőbb csomag? Mennyit fizetünk a mobil telefonálásért? Az ingatlanos flották díjaival komoly megtakarítások érhetők el. Csatlakozni sosem késő.
- ▶ Ha eddig nem elemeztük a hirdetéseink hatékonyságát, akkor itt az ideje. Ha nem tudom, hogy melyik hirdetési felületről jönnek a hívásaink, akkor nem tudjuk azt sem, hogy melyiknek a lemondása fog a legkevésbé fájni.
- ▶ Nézzük át adatbázisunkat. A nem kellő alapossággal kitöltött ingatlan adatlapok okozhatják, hogy nem keresnek minket. A fölöslegesen kínálatban tartott tételek törlése után lehet, hogy kisebb csomagok is elegendőek lennének a hirdetési oldalakon.
- ▶ Gyakran elhangzik, hogy nincs érdeklődő, nincs üzlet. Emiatt nem tudjuk kifizetni a számláinkat. Ezek után a következő mondat az, hogy a napi rohanás mellett nincs idő korrekten és alaposan kitölteni az adatlapokat, rendbe rakni az iroda adatbázisát. Na most akkor melyik az igaz. Mert mind a kettő együtt biztosan nem.



Mikor mehetünk szabadságra, mikor keresnek ingatlant? >>

Vélekedések: nyáron áll a piac, augusztus 20 után indul az élet. Januárban nem indul még el a piac. Ez biztosan igaz?

Az ingatlan szóra keresés gyakorisága a Google alapján nem ezt mutatja.

Markában tarthatja az egész
ingatlanpiacot!



Origo
Ingatlan Program

www.origomobil.hu
www.origoingatlan.hu



Az ingatlanszakma állandó partnere 1996 óta. >>>

DUNAHOLDING Informatikai Stúdió Kft.
1083 Budapest, Fűvészkert u. 8.
Tel.: 06-1-477-9700, Fax: 06-1-477-9701
Web: www.dis.hu, E-mail: info@dis.hu