

E-BOOK JAK DOBŘE PRODAT NEMOVITOST



Předmluva

Tento E-BOOK jsem nazval “Jak **dobře** prodat nemovitost”.

Slovo **dobře** jsem schválně zvýrazil, protože prodat může nakonec každý, ale **dobře** se to povede jenom někomu.

Proto se v textu věnuji všem, kterým záleží na tom, jak dobře prodají nebo koupí svou nemovitost.

Samozřejmě výhodný prodej se může podařit komukoliv i bez pomoci profesionálního realitního makléře. Ale je k tomu potřeba spousta štěstí i vytrvalosti. Je třeba si uvědomit, že nalezením kupce vaše snaha nekončí. Následuje sled dalších úkonů. Jeden se nepovede a celé vaše snažení může jít vniveč. Má cenu to riskovat? Je to na vás.

Pevně věřím, že v tomto textu naleznete inspiraci a sami zvážíte, jestli budete prodávat nemovitost sami nebo s pomocí profesionálního makléře.

Úvod



Před lety jsem netušil, že někdy budu lidem pomáhat zhodnotit nemovitosti nebo je pro ně získávat. Působil jsem jako úspěšný jednatel lesnické firmy a nic nenasvědčovalo tomu, že se to někdy změní. Ale bylo to nakonec úplně jinak. Na začátku jsem se víceméně náhodou dostal k prodeji jedné nemovitosti. A z náhody se stala vašeň.

I já jsem se musel naučit spoustu věcí. Za více než 10 let v realitním byznyse jsem se setkal s mnoha zajímavými lidmi a mohu posoudit, jak se toto odvětví změnilo. Ale teď je všechny mohu využít při práci pro své zákazníky.

Neváhejte mi napsat, ať už vás tato kniha osloví nebo ne. Společně můžeme najít řešení pro vaši jedinečnou situaci. Zjednodušuji lidem život při prodeji nebo pronájmu jejich nemovitostí, aby prodali za

co nejvyšší cenu, rychle a hlavně bezpečně. Jedná se často o jejich celoživotní úspory a proto je každá chyba krutě potrestána a draze vykoupena.

1. Prodej je snadná záležitost? Jak kdy.

Většina z nás se ve svém životě potká s prodejem nemovitosti. Ať už v rámci zvětšování vlastního bydlení, při rozrůstání rodiny, kvůli investici, dědictví nebo z jiného důvodu.

Někdo chce prodávat na vlastní pěst, někdo s pomocí profesionála.

Každý by ale měl vědět, co to obnáší. Proces realitní transakce je náročný a dlouhý. A ti, kdo nemají zkušenosti, budou narážet na překážky, které si předtím nedokázali představit.



Je třeba si přiznat, že pokud jste ještě žádnou nemovitost neprodali, jste v této oblasti začátečník, kterému rozhodně nepomůžou ani dobře míněné rady vašich přátel, kteří mají přece recept na všechno.

Ale kdo nese odpovědnost? Vy, a proto je důležité řešit tuto situaci skutečně zodpovědně, aby prodej vaší nemovitosti proběhl bezpečně, dostatečně rychle a bez právních nedostatků.

Mezi nejčastější chyby při prodeji patří oslovení několika různých makléřů. Vypadá to, že taková strategie musí vést k vyšší ceně i k rychlejšímu uskutečnění obchodu. Opak je však pravdou. Pokud se nemovitost snaží prodat více různých realitků, vede to ke zmatení zákazníka. Informace se různí, nemovitost ztrácí na exkluzivitu a vy nikdy nevíte, kolik je skutečných zájemců. Má-li prodej na starosti jeden makléř, máte vše pod kontrolou a ihned víte reálný počet zájemců.

Jak obvykle postupuje nezávislý prodejce při určování prodejní ceny? Podívá se na internet, udělá si průměr z podobných nemovitostí v okolí a získá tak průměrnou cenu za m². Expert naopak vychází z reálných prodejů a neustálého průzkumu trhu, nikoliv jen z nabídkových cen nemovitosti na trhu. Zná cenovou mapu prodaných nemovitostí, zohlední lokalitu nemovitosti, její stav i rychlost prodeje. Umí stanovit cenovou strategii, která nebude pod cenou nemovitosti a která vede k úspěšnému prodeji v krátké době. Víte, že když stanovíte cenu moc nízko, proděláte? A Když moc vysoko, tak také proděláte? Jak je to možné? Rád vám tento paradox vysvětlím osobně.

Další výhoda prodeje s profesionální realitní kanceláří je využití databáze zájemců o konkrétní typy nemovitostí. Ve chvíli, kdy makléř přijme do své nabídky novou nemovitost, přednostně kontaktuje své zájemce z databáze poptávek a nabídne jim právě Vaší nemovitost. Díky této databázi makléř provádí cílenou propagaci, které samoprodejce nikdy nemůže dosáhnout. Tato forma nabídky je velice úspěšná, protože makléř už zná konkrétní požadavky svých kontaktů z databáze.



Tento způsob je mnohokrát efektivnější, než když vlastník kontaktuje inzerty hledající nemovitost pomocí inzerátů typu „Hledám rodinný dům do 30 km od této lokality” nebo „Lékař koupí dům v této lokalitě“. Těmito inzerty jsou stejně realitní makléři, kteří se snaží získat další nemovitost do svého portfolia. Dovedete si představit lékaře, který by roznášel do

schránek takové letáčky? Já určitě ne. Prodejce tímto akorát marní svůj čas.

2. Prezentace je klíčem k prodeji



Doby, kdy se nemovitosti prodávaly takřka samy, jsou nenávratně pryč. I v dnešní době se na mne obrazejí majitelé, kteří se snaží svou nemovitost bezúspěšně prodat dlouhé měsíce, a není výjimkou, že i několik let. Dávají inzeráty na nejružnější bezplatné bazary a

“Bezrealitky”, kde jim reklamy slibují snadný, bezstarostný a hlavně rychlý prodej bez makléře a bez provize. Ale tohle je jen

trik. Rozhodně nestačí nemovitost nafotit, dát na vývěsku a čekat, že budou volat vážní zájemci. Je zapotřebí do prodeje zapojit marketing. Doba se změnila a zkušený makléř musí prodávajícímu nabídnout podstatně víc. Makléř začne home stagingem, protože ví, že lidé nakupují očima. Nepodcení ani další smysly, protože vaše nemovitost mu musí “vonět”. Proto profesionální makléř vše precizně nafotí, natočí, změří a docílí výsledku, jakého většina samoprodejců ani v nejmenším nemá možnost dosáhnout. Profesionální fotografie, video prohlídka, virtuální prohlídka a 3D půdorys jsou totiž jedny z prvních věcí, které potenciální kupec uvidí. Zkušený realitní makléř vytvoří pro nemovitost samostatnou webovou stránku a zacílí propagaci na tuto nemovitost, která se tak neztratí v nabídce realitních kanceláří.

3. Ušetřete čas

Čas je bez nadsázky ta nejdůležitější komodita vůbec. Proto je třeba si uvědomit, že nad prodejem vaší nemovitosti strávíte spoustu času, který byste mohli jinak věnovat smysluplnější věci. Makléř je placen za svou práci a může si dovolit inzerovat na těch nejlepších a nejnavštěvovanějších serverech. Již samotnou inzercí vám ušetří nemálo času i finančních prostředků. Dále za vás bude odpovídat na veškeré dotazy zájemců. Bude za vás zvedat telefony a odpovídat na e-maily během celého dne, nikoliv jen v určitou hodinu vašeho osobního volna.



4. Dojem z nemovitosti



Prohlídka se dělá proto, aby zájemce na vaši nemovitost už nikdy nezapomněl, aby tam vznikla určitá “chemie” mezi ním a jí. Je to jedinečná šance využít prvního dojmu a nemovitost co nejlépe odprezentovat.

Pokud zákazník projeví kladné emoce, pak je možné se s ním bavit o té nejvyšší možné ceně.

Proto je tak důležitý Home Staging. Bez něho byste přišli o dobrý první dojem, který už

ničím nenahradíte. Tajemství úspěšného Home Stagingu vám sdělím u dobré kávy. Makléř si ještě před prohlídkou každého kupce prověří. Dělá to z toho důvodu, aby se předešlo situacím, kdy zájemce není schopen uhradit dohodnutou finanční částku např. z důvodů toho, že nedostane hypotéku v požadované výši. Správný makléř má připraveny otázky, podle kterých si o zájemci zjistí ty nejdůležitější informace. Ty následně putují do databáze pro budoucí zpětnou vazbu. Díky těmto informacím je jasné, jestli si může zájemce koupit dovolit či nikoliv.

Důležité je ke každému z nich přistupovat individuálně a vzít do úvahy způsoby jeho chování. Jinak je třeba jednat s extrovertem, jinak s introvertem. Zájemci se nemovitost musí nejen líbit, ale musí se v ní cítit jako doma.

Je nezbytné před každou prohlídkou odstranit zejména všechny osobní věci, předměty z povrchu nábytku, kuchyňské linky, umýt okna a v případě rodinného domu také nezapomenout na jeho okolí. Zahrada kolem domu musí být přitažlivá a upravená. Makléř během prohlídky navodí tu správnou

atmosféru. Také zájemci zodpoví všechny otázky typu “Jak staré jsou rozvody elektriny? Kdy byl dům postaven? Má nemovitost nějaké finanční závazky?” Na mnoho z těchto otázek není mnohdy samoprodejce připraven a nedovede je zájemcům ihned zodpovědět. Proto je tu zkušený makléř, který si tyto informace vyžádá od majitele prodávané nemovitosti předem.



5. Neplatíte nic navíc

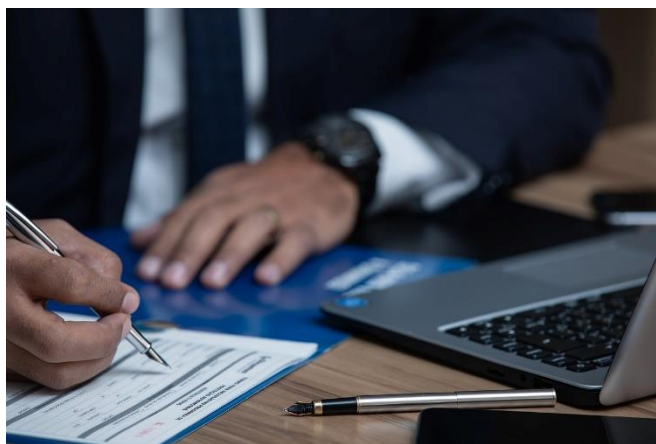


Prodej nemovitosti je obchod jako každý jiný, ovšem není to tak lehké, jak by se na první pohled zdálo. Nelze jen tak napsat smlouvu na kus papíru a předat si peníze. V zákulisí prodeje je mnoho zákonů, nařízení a nutných dokumentů, ve kterých se samoprodejce nevyzná a sám by za ně zaplatil několik tisíc korun.

Spolu s realitní kanceláří si najímáte i nezbytné právní služby. Právník vypracuje všechny smlouvy dle platných zákonů a vy se tím vyvarujete vážných problémů. Dobrá realitní kancelář se vám postará i o přepis nemovitosti a energií a zajistí bezpečnou úschovu finančních prostředků, včetně ověření podpisů. I tímto ušetříte finanční prostředky.

6. Rezervace nemovitosti

Při prodeji nemovitosti svépomocí je rezervační smlouva a z ní vycházející záloha k vidění jen zřídka. A je třeba zdůraznit, že je to chyba. Kvůli tomu mnohdy k prodeji ani nedojde nebo se prodej zbytečně prodlužuje, často kvůli vyřizování hypotéky. Makléř dobře ví, že zájem kupujícího o danou nemovitost je třeba stvrdit podpisem. Vypracuje rezervační smlouvu mezi smluvními stranami a dohlédne na úhradu rezervační zálohy v dohodnuté výši ceny nemovitosti. Až tímto kupující potvrdí svůj skutečný zájem.



Správný makléř nezapomene přidat do rezervační smlouvy podmínky, za kterých lze od koupě odstoupit, avšak vždy výměnou za propadnutí určité částky ve prospěch prodávajícího.

7. Vyřízení financování



Často se stává, že dojde k dohodě mezi vlastníkem a kupujícím o prodeji nemovitosti, ale zájemce nedisponuje ihned **požadovanou** finanční částkou potřebnou k úhradě kupní ceny. Musí si nejprve vyřídit úvěr, hypotéku nebo prodat jinou nemovitost, jednoduše se prodej protahuje a zesložituje. Proto

makléř spolupracuje se zkušeným finančním poradcem, který pomůže zájemci k co nejrychlejšímu získání potřebných financí. Klient pak nemusí sám obíhat banky a zjišťovat možnosti financování.

8. Úschova financí

Je třeba mít jistotu, že převod finančních prostředků mezi prodávajícím a kupujícím je zcela bezpečný. Nejbezpečnějším způsobem jak uhradit kupní cenu je složení finančních prostředků v notářské, advokátní či bankovní úschově na jistotním účtu. Kupující má při tomto způsobu úhrady finančních prostředků jistotu, že kupní cena za nemovitost bude převedena po přepsání na katastrálním úřadu nebo družstvu na jeho účet a nemusí se obávat, že by přišel o nemovitost i své peníze za ní. Úschova finančních prostředků zajistí kupujícímu bezpečné uložení kupní ceny do doby, než se nemovitost převede na něj. Realitní makléř Vám po vzájemné dohodě pomůže vybrat nejlepší a nejbezpečnější způsob úschovy finančních prostředků u prověřených schovatelů.



9. Přepis a předání nemovitosti



spolupráce při převodu energií.

Jeden z posledních úkonů při prodeji nemovitosti. Ale i tady se může skrývat potíže. Proto dobrý makléř nastaví váš obchod tak, abyste se vyhnuli pozdějším problémům a všechno zařídí tak, aby nemovitost byla předána přesně ve stavu a v čase, na jakém se smluvní strany dohodly. Klienti mají jistotu, že smlouvy jsou připraveny advokátní kanceláři se zkušenostmi při vyhotovování kupních smluv na nemovitosti v souladu s právním řádem a převod nemovitosti na katastrálním úřadě proběhne bez nesnází. Dobrý makléř zajistí i přepis nemovitosti a bude vás informovat o změně vlastnictví v den, kdy k němu dojde. Samozřejmostí je i

10. Daně



Placení daní může být nemilým překvapením nejen z finančního pohledu. Musíte také vyplnit příslušné formuláře a vyčkat si frontu na finančním úřadě. Makléř už ví, co a jak. Realitní kancelář vypracuje veškeré dokumenty a zajistí vše potřebné pro finanční úřad. Zjistí i to, zda-li nebude potřeba uhradit daň z příjmu dle příslušného zákona.

Závěr

Nyní byste měli vědět, jak prodej nemovitosti probíhá a jaké úkony je při něm třeba udělat.

Pokud jste i po přečtení tohoto textu stále přesvědčeni, že prodej nemovitosti zvládnete sami, máte můj obdiv a přeji vám mnoho štěstí. I tak jsem vám ale stále k dispozici.

Pokud jste se ale rozhodli využít služeb makléře, je třeba vám pográtulovat k velice zodpovědnému přístupu. Nyní vás čeká úplně poslední úkol a tím je výběr samotného makléře, který vám nejlépe vyhovuje.

Já osobně velmi ocením, pokud mi na tento E-BOOK napíšete zpětnou vazbu.

Velice rád vás pozvu na kávu a osobně vám představím, jak vám mohu být užitečný při prodeji vaší nemovitosti. Potom bude vše již záležet jen na vás.



Jiří Váhala

info@jirivahala.cz

+420 602 732 968

www.jirivahala.cz

