



Spousta lidí již udělala při prodeji mnoho chyb. Vyvarujte se jim a seznamte se s těmi, které Vám zasílám.



Ing. Jarmila Špirutová

Vaše realitní makléřka

1.

Zkusím to sám x využití služeb makléře

Většina lidí prodává nemovitost jednou v životě. Všechno poprvé je těžké, co si budeme namlouvat. Mnohdy se snažíme, jak nejlépe umíme, ale výsledek není přímo úměrný této snaze. Zkusíte-li prodat svoji nemovitost sami, může to dopadnout podobně.

Rozhodnete se prodat Vaši nemovitost **vlastními silami**, zadáte přes internet inzerát a doufáte, že se Vám ozvou zájemci. První dny Vám ale zavolá několik desítek realitních makléřů a budou Vás přesvědčovat, že právě oni jsou ti nejlepší pro prodej Vaší nemovitosti. Po 3 dnech Vás to začne obtěžovat a změníte inzerce. Svě číslo vymažete, abyste měli klid. Co se stane? Většinou vůbec nic, protože mnohonásobně více zájemců o koupi sleduje placené internetové vyhledávače nemovitostí. Takže jinými slovy přijdete o spoustu času úplně zbytečně, a navíc začnete být otráveni. A to je teprve začátek.

Pokud se po této zkušenosti rozhodnete nakonec **vyhledat makléře**, pečlivě si vyberte, komu prodej své nemovitosti svěříte. V momentě, kdy svěříte prodej své nemovitosti zkušenému makléři, kterého jste si vybrali, ušetříte čas, peníze, a hlavně svoje nervy. Nejenom, že se vaše nemovitost objeví na nejvyhledávanějších placených serverech, ale žádný jiný makléř Vám volat nebude, nikdo Vás nebude nikam tlačit, přesvědčovat a obtěžovat Vás kdykoliv je napadne včetně víkendů a svátků. A tohoto budete ušetřeni.



Ing. Jarmila Špirutová

Vaše realitní makléřka

2.

Nesprávné určení ceny

Ze všech chyb, kterých se můžete dopustit, je tato v samotném důsledku pro Vás asi nejméně žádoucí. Pokud stanovíte cenu nemovitosti příliš nízko nebo naopak příliš vysoko, v obou případech vás totiž připraví o peníze. Pokud budete svoji nemovitost prodávat příliš levně, zbytečně se tak připravíte o výdělek. O peníze můžete ale přijít i v případě, že si řeknete o neúměrně vysokou částku. Každý z nás chce za svůj majetek získat maximální cenu, pokud ji ale nastavíte příliš vysoko, zájemce tím odradíte. A nezískáte je nazpět ani tím, že později slevíte. Může se totiž dost možná stát, že zájemce mezitím koupí nemovitost jinou.

3.

Prezentace

Ať už chcete prodat cokoliv, je potřeba danou nabídku dobře odprezentovat. Ne jeden zájemce posuzuje hodnotu dané věci podle prvního dojmu. Zanedbaná nemovitost tedy přímo vybízí, aby požádali o slevu. Pokud budou mít zájemci o koupi na výběr ze dvou či tří nemovitostí, které splňují jejich požadavky, začnou porovnávat i drobnosti. A právě tyto drobnosti mohou ovlivnit to, zda a za jakou cenu si koupí právě Vaši nemovitost.

Kromě dobré fotografie či videa hraje důležitou roli také samotný popis nemovitosti a to, na jakých realitních serverech je nemovitost nabízena. Ne jeden makléř také disponuje portfoliem poptávajících již z dřívějších nabídek. A je tak docela pravděpodobné, že Vám tak potenciálního kupce najde dříve, než byste čekali.



Ing. Jarmila Špirutová

Vaše realitní makléřka

4.

Prohlídky x nezkušenost při vyjednávání

Jak už bylo zmíněno v bodě 1., jakmile inzerci zadáte, začnou se ozývat zájemci o prohlídku. Kromě maratónu telefonování Vás čeká jednání se zájemci. Domluvíte si termíny prohlídek, ale z deseti, se kterými se domluvíte, přijde podle mých zkušeností pouze sedm. Z toho bude jeden spekulovat nad cenou a nabídne ji neúměrně nízkou. Dalším čtyřem nebude nemovitost vyhovovat a poslední dva budou mít zájem, ale s tím, že se musí v bance zeptat, zda jim půjčí peníze. Je těžké najít vhodného a solventního zájemce.

S makléřem jste ušetření telefonování a odpovídání poptávajícím na jejich dotazy, domlouvání prohlídek atp. Dobrý makléř navíc pozná, koho má na druhé straně, zda-li spekulanta, realitního turistu či člověka, který má opravdu zájem. Probíhá tzv. selekce, kde Vám makléř přivede na prohlídku opravdu vážného zájemce. Cílem není přivést co nejvíce zájemců, ale přivést hlavně ty vážné a šetřit Váš čas.

Pokud jste v bodě, kdy se našel vážný zájemce, nemáte vyhráno. Dost pravděpodobně začne vyjednávání. Každý zájemce bude přirozeně zkoušet, jestli je stanovená cena ta “skutečná a konečná”. Jsou různé taktiky a praktiky, které je i vážný zájemce ochoten použít.

Zkušený makléř by měl vědět, co si může dovolit a jakým způsobem argumentovat, aby hájit Vaše zájmy. V momentě, kdy se se zájemcem domluví, podepisuje se rezervační smlouva a zájemce si nemovitost rezervuje po úhradě rezervační zálohy. Rezervační zálohu je často stanovena na výši odpovídající provizi makléře. Tady bych chtěla makléře trochu obhájit, protože mají u hodně lidí špatné světlo. Většina lidí nevidí, že za provizí stojí spousta času počínaje jednáním s vlastníkem nemovitosti při náběru nemovitosti, vytvoření inzerce, inzerování na nejrůznějších realitních serverech, neustálá komunikace s vlastníkem nemovitosti a zájemci o ni, domlouvání prohlídek a jejich obstarání, atp. a navíc je makléř zodpovědný za kvalitní a bezpečný obchod. To vše, až do uskutečnění prodeje vlastně zadarmo.



Ing. Jarmila Špirutová

Vaše realitní makléřka

5.

Více makléřů

Další chybou je úvaha „čím více makléřů, tím pravděpodobnější prodej za více“. Pokud ale zájemci vidí, že nemovitost nabízí více společností, je to pro ně jasný signál, že mohou na každého makléře tlačit s cenou a spekulovat. Zájemce zavolá pěti makléřům a vydává se za pět různých zájemců. Vy to nemáte šanci poznat. Jediný výsledek je, že máte pocit, že o nemovitost má zájem pět lidí a všichni chtějí slevu. Jakmile má prodej na starosti jeden makléř, máte vše jasně pod kontrolou.

6.

Smlouvy a další kroky

Prodáváte majetek, který má ve Vaší rodině zřejmě největší hodnotu. To je zodpovědná věc.

Smlouvy stažené z internetu, právník, který se nesespecializuje na nemovitostní právo, neznalost množství detailů při převodu peněz i nemovitosti... to vše je hazard s vašimi penězi.

Zkušený makléř spolupracuje s kvalitním advokátem, který má zkušenosti s převody nemovitostí.

Rizikovým momentem prodeje nemovitosti je vždy předání peněz. Zkušený makléř by Vám nikdy nenabídl úschovu u realitní kanceláře. Doporučil by vám buď notářskou, nebo advokátní úschovu. Další možnou variantou je také bankovní úschova. U notářské nebo advokátní úschovy jsou deponovány peníze klientů vždy na zvláštním účtu a notář i advokát mají ze zákona sjednané pojištění pro případ, že by klientovi způsobili škodu výkonem své profese (pojištění odpovědnosti).



Ing. Jarmila Špirutová

Vaše realitní makléřka

7.

Správné načasování

A možná dobrá rada na závěr - zamyslete se, zda je právě teď správná doba na prodej nemovitosti, ať už z hlediska Vašeho osobního života nebo z hlediska vývoje na realitním trhu. Přemýšlejte nad tím, jak si stojíte finančně, jak se vyvíjí ceny nemovitostí i sazby hypoték.

Je mnoho věcí, na co by si měl vlastník nemovitosti dávat pozor při její prodeji. Shora uvedený výčet je asi ten nejzákladnější.

Pokud máte další dotazy, které bych Vám mohla zodpovědět, neváhejte mne oslovit jak telefonicky, SMS či e-mailem. Za příp. další zkušenosti budu ráda.

Děkuji za čas, který jste tomuto e-booku věnovali a budu se těšit na příp. setkání.

„Vaše starost, moje radost.“

Vaše Jarmila



604 237 555

maklerka@jarmilaspirutova.cz