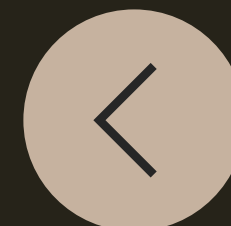


VYHNĚTE SE CHYBÁM

**Kvůli kterým se nemovitosti prodávají
dlouhé měsíce a zbytečně pod cenou**



Praktický průvodce pro majitele domů a bytů v
Ústeckém kraji, kteří chtějí prodat rychleji a za co
nejlepší cenu.

Dobrý den, moje jméno je Martin Svoboda.

Už více než 10 let se jako koncesovaný odhadce nemovitostí věnuji problematice oceňování a profesionálně sleduji vývoj trhu.

Více než 5 let také pomáhám lidem prodávat nemovitosti v Ústeckém kraji.

Za tu dobu jsem viděl desítky situací, kdy majitelé přišli zbytečně o peníze jen kvůli špatné přípravě.

Proto jsme se rozhodli sepsat nejčastější chyby, které při prodeji vidáme, aby se jich nemuseli dopustit i další majitelé.

A stylized, handwritten signature in black ink, which appears to read 'Martin Svoboda'. The signature is fluid and cursive, with a long horizontal stroke at the bottom.

Špatně nastavená cena



Příliš vysoká
cena odradí
kupující a
inzerce se brzy
tzv. okouká



Příliš nízká cena
znamená
zbytečnou
finanční ztrátu



Správná cena
vychází z
reálně
prodaných
nemovitostí

První cena na trhu je ta nejdůležitější. Pokud ji nastavíte špatně, bývá velmi těžké získat zpět důvěru kupujících.



Nastavení správné ceny je klíčové pro úspěšný a rychlý prodej. Tržní hodnota musí vycházet z cen prodaných nemovitostí na základě důkladné analýzy trhu.

Příklad z praxe:

Byt 2+kk v Děčíně byl nabízen za 2 990 000 Kč. Po třech měsících bez zájmu musela být cena snížena na 2 690 000 Kč. Pokud by byla cena nastavena správně od začátku, mohl se prodat rychleji a za vyšší cenu.

Rezignace na kvalitní prezentaci

Kupující se během prvních 10 sekund rozhoduje, zda si nemovitost vůbec přijede prohlédnout. Tmavé fotografie, nepořádek nebo špatné úhly mohou výrazně snížit počet zájemců. Profesionální prezentace často zvýší počet prohlídek i výslednou prodejní cenu.

Virtuální prohlídka

Virtuální prohlídka pro TOP prezentaci zajistí kvalitní zájemce

Fotografie

Profesionální fotografie nemovitosti je dnes nutnost

Půdorysy

Stavební dokumenty nebo půdorysy podlaží ukazují kvalitní přípravu

Prohlídky

Fundované odpovědi na dotazy zájemců a prezentční podklady



Špatná příprava nemovitosti

Drobné opravy, úklid a odstranění osobních věcí mohou zásadně ovlivnit vnímání kupujícího.

Kupují emoce, ne jen metry čtvereční.

až 90%

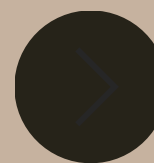
Dělá první dojem z nemovitosti

až 50%

Klientů podcení přípravu

4x

Rychlejší prodej při správné přípravě



První dojem je jen jeden

Špatná propagace

Průměrný kupec dnes najde nemovitost přes internet nebo sociální sítě. Pokud propagujete jen na jednom portálu, oslovujete jen část trhu. Čím více relevantních zájemců oslovíte, tím větší je šance na získání zájemce.

- Sreality, Reality.idnes, lokální realitní servery
- Facebook, Instagram
- databáze poptávajících,
- placené reklamy,
- doporučení

Buyers



Slabé vyjednávání

První nabídka nebývá nejlepší

Dobře vedené vyjednávání může zvýšit konečnou cenu o desítky až stovky tisíc korun.

Největší chybu dělá prodávající ve chvíli, kdy začne obhajovat cenu místo toho, aby vedl vyjednávání.

Typická chyba prodávajícího:

Když už zájemce přijel, dám mu slevu, ať je to rychle prodané."
Ve skutečnosti bývá první nabídka jen začátkem vyjednávání.



Haló...?

Koukám, že už to máte v inzerci dlouho...

Dáte mi slevičku?



 #6. chyba prodávajícího

Podcenění právní stránky

Každá smlouva je individuální

Nevhodně připravené smlouvy nebo špatně nastavená úschova kupní ceny mohou celý obchod zkomplikovat. Vyplatí se mít zkušeného partnera pro přípravu smluvní dokumentace. Každá smlouva musí být individuálně připravena pro konkrétní případ.



TIP: Nejde jen o kupní smlouvu.

Důležité je správně nastavit rezervační smlouvu, úschovu kupní ceny, termíny i předání nemovitosti.



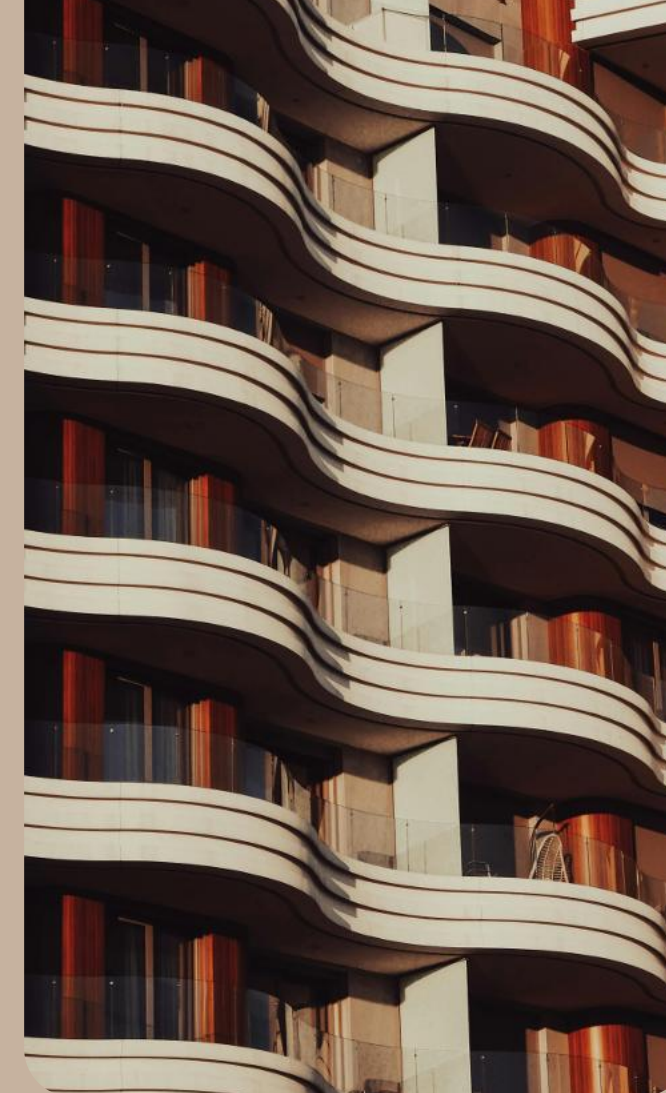
Nejnižší provize není vždy nejvýhodnější



Hledejte vždy přístup s kompletním servisem

Rozdíl mezi průměrným a kvalitním makléřem se projeví už v úvodním přístupu.

Kvalitní makléř nabídne profesionální fotodokumentaci, 3D virtuální prohlídku, fotografie z dronu a TOP prezentaci na realitních serverech a sociálních sítích.



Až 70%

Makléřů prezentuje v inzerci fotografie nemovitosti pořízené na mobil

Jen 30%

Makléřů nabídne klientům TOP prezentaci včetně virtuální prohlídky



Rada na závěr

Prodej nemovitosti je většinou jednou z největších finančních transakcí v životě.

Nepospíchejte s rozhodnutím, nenechte se tlačit do rychlých slev a vždy si nechte vysvětlit všechny možnosti. Správně nastavená cena, kvalitní prezentace a dobře připravená strategie mohou znamenat rozdíl desítek až stovek tisíc korun.

Pokud jste při vyplnění formuláře uvedli zájem o orientační tržní analýzu, připravíme ji na základě základních informací o vaší nemovitosti a společně si projdeme možnosti dalšího postupu.

Děkujeme za důvěru.

Martin Svoboda, RK Svoboda

