

JAK NA TO:

PRŮVODCE PRODEJEM NEMOVITOSTI



Blanka Lemonová
Realitní makléř

Tel.: 728 199 743

E-mail: lemonova@dumrealit.cz

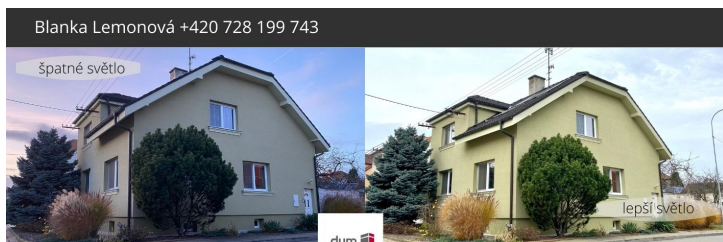
PRODEJ NEMOVITOSTI V 7 KROCÍCH

*TENTO PRŮVODCE OBSAHUJE PŘEHLED DŮLEŽITÝCH INFORMACÍ
PRO PRODÁVAJÍCÍ:*

1. PŘÍPRAVA NEMOVITOSTI
2. VÝBĚR REALITNÍHO MAKLÉŘE
3. SPRÁVNÉ NASTAVENÍ CENY
4. MARKETING
5. VYJEDNÁVÁNÍ
6. POSTUP PRODEJE
7. NEJČASTĚJŠÍ DOTAZY

1. PŘÍPRAVA NEMOVITOSTI

Velmi důležitá je hlavně příprava nemovitosti před focením, držte se těmito radami:



JAK SPRÁVNĚ FOTIT NEMOVITOST!

Focení nemovitostí není jednoduché. Dejte si pozor na hlavně na světlo. Použijte tento seznam a připravte nemovitost pro správné focení.

ODSTRAŇTE NÁSLEDUJÍCÍ

MAXIMALIZUJTE PROSTOR A PAMATUJTE MĚNĚ JE VÍCE!

- ☐ Rodinné foto
- ☐ Vzpomínkové dekorace (např. z dovolených)
- ☐ Zvířecí misky, pelechy a hračky

PODLAHA

ODSTRAŇTE

- ☐ Odpadkové koše
- ☐ Koberčky a rohože

LAMPA A SVĚTLA

- ☐ Rozsviďte všechny světla a lampy
- ☐ Vyměňte nefunkční žárovky

OBÝVACÍ POKOJ

SCHOVEJTE!

- ☐ TV ovladače
- ☐ Videohry
- ☐ Všechny el. kabely
- ☐ Knihy, časopisy (volně ležící)
- ☐ Upravte všechny polštáře

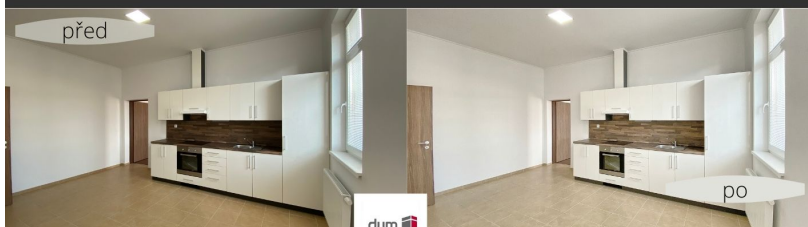
Tip: pokud máte hezký kousek nábytku (např. konferenční stůlek) je možné naaranžovat pár knih a vytvořit tak příjemnou dekoraci.

Tip: fotte více fotografií z více úhlů, pak vyberete tu nejlepší.

Pokud chcete poradit nebo pomoci s prodejem nemovitosti, neváhajte mne kontaktovat :
Blanka Lemonová - lemonova@dumrealit.cz
tel.: 728 199 743



Blanka Lemonová +420 728 199 743



JAK SPRÁVNĚ FOTIT NEMOVITOST!

Určité fotografie upravte v některém z programů na úpravu fotografií.
Výsledek je pak mnohem lepší.

KOUPELNA ODSTRÁŇTE!

- ☐ Koše na prádlo
- ☐ Odpadkový koš
- ☐ Nádoby s mýdlem a šampóny
- ☐ Koupelnové podložky
- ☐ Ručníky, župany atd.

VYBAVENÍ

- ☐ Zrcadlo a sprchová zástěna bez šmouh
- ☐ Zavěšené záchodové prkýnko

KUCHYNĚ A JÍDELNA SCHOVEJTE!

- ☐ Všechno používané nádobí
- ☐ Malé spotřebiče
- ☐ Jídelní podložky
- ☐ Láhve s vodou nebo přípravky

SPOTŘEBIČE

- ☐ Vyčistěte všechny spotřebiče
- ☐ Dejte pozor na šmouhy
- ☐ Zapněte světlo trouby pro lepší atmosféru
- ☐ Z lednice odstraňte všechny magnety, dětské obrázky a kalendáře

Tip: pokud chcete použít utěrky pro dekoraci kuchyně dejte pozor, je důležité je sladit a úhledně složit.

Tip: pro dokonalou fotografii dejte všechny vodovodní baterie do centra dřezu nebo umyvadla.

Pokud chcete poradit nebo pomoci s prodejem nemovitosti, neváhajte mne kontaktovat :
Blanka Lemonová - lemonova@dumrealit.cz
tel.: 728 199 743



2. VÝBĚR REALITNÍHO MAKLÉŘE

Jak vybrat toho správného realitního makléře? Zeptejte se na doporučení známých nebo kolegů v práci, hledejte makléře pomocí internetu, sledujte jak se prezentuje. Protože, tak bude nejspíš také prezentovat Vaši nemovitost. Sejděte se s pár realitními makléři nenechávejte to jen na náhodě.

JAK BY MĚL PROFESIONÁLNÍ REALITNÍ MAKLÉŘ PRACOVAT:

- Velmi důležité je, aby se jako první zajímal o vás. O to jaký máte důvod prodeje nemovitosti, protože jen tak vám dokáže nejlépe pomoci
- Pomůže vám nastavit správnou prodejní cenu
- Poradí vám ohledně přípravy nemovitosti na prodej
- Vždy vám poskytne informace o všech zájemcích o vaši nemovitost
- Propaguje vaši nemovitost, tak aby byla stále viditelná na všech předních stránkách realitních serverů
- Je neustále k dispozici pro poskytnutí prohlídky nemovitosti, zajistí kupujícím ověření finančních možností
- Okamžitě s vámi projednává každou nabídku na koupi
- Vyjednává pro vás tu nejvyšší cenu
- Zajišťuje veškeré právní dokumenty související s převodem nemovitosti
- Ujistí se, že vše proběhne v pořádku až do konce prodeje je s vámi

3. SPRÁVNÉ NASTAVENÍ PRODEJNÍ CENY

Nastavení správné prodejní ceny je velmi důležitý krok. Nastavením příliš vysoké ceny budete nemovitost prodávat měsíce a možná se ani neprodá.

Nastavením příliš nízké ceny přijdete o příležitost pro lukrativnější nabídku.

Proto je velmi důležité se o tomto poradit s odborníkem

Realitní makléř vám zpracuje správnou prodejní cenu založenou na porovnání ostatních aktuálních nabídek na trhu. Nabídek, které se v posledních 6-ti měsících prodali. Díky tomu, že denně navštěvuje různé nemovitosti, má mnohem lepší přehled o realitním trhu. Důvěřujte mu.

4. MARKETING - INZERCE NEMOVITOSTI

Už jsme zmiňovali správné nastavení kupní ceny nemovitosti. Stejně tak je důležité dosáhnout maximálního množství oslovených potencionálních zájemců o nemovitost. V dnešní době internetu, mobilních aplikací a profesionalitě realitních makléřů je to pro kupující ještě jednodušší.

Co by u marketingu nemělo chybět:

Dostatek kvalitních fotografií
Detailní informace
Virtuální prohlídka
Inzerce na max. počtu inzertních serverů
Topování nabídky
Aktivní oslovení poptávajících v dané lokalitě
Přizpůsobení marketingu během prodeje

5. VYJEDNÁVÁNÍ

Skutečnost je, že proces vyjednávání přes realitního makléře vám dává více výhod a možností.

Základní pravidla úspěšného vyjednávání

Před tím, než začnete vyjednávání s kupujícími zjistěte způsob financování koupě vaší nemovitosti. Hotovost je rychlejší, hypotéka nebo jiný úvěr koupí prodlouží.

Bud'te připraveni se rozhodnou k nabídce velmi rychle. Není vhodné nechat kupující, kteří učinili nabídku čekat. S tímto vám zkušený realitní makléř velmi rychle poradí.

Zůstaňte v klidu a bud'te trpěliví. Žádné unáhlené rozhodnutí ani emoce nejsou při vyjednávání vhodné.

Věřte profesionálnímu realitnímu makléři, který za vás učiní vše potřebné k tomu, aby bylo vyjednávání úspěšné a vedlo k jistému prodeji.

6. PRODEJ

A je to tady!! Skutečně prodáváte. Na co si dát pozor a na co nezapomenout.

Máme kupující, co dál?

- kontrola všech pozemků a staveb, které prodáváme
- ověřit totožnost kupujících a původ financování
- zajištění převodu nemovitosti a kupní ceny
- přepis na katastrálním úřadu
- předání nemovitosti
- přepis energií

7. NEJČASTĚJŠÍ DOTAZY

Ptejte se, ráda vám odpovím.

Co je provize, jak funguje?

Prodávající

Nechceme realitní kancelář, protože chceme kupujícím ušetřit za provizi a také se obáváme toho, že kvůli spolupráci s realitní kanceláří a její provizi nemovitost neprodáme!!

Odpověď

Klienty často zajímá, jak vlastně způsob platby provize funguje? Kdy a kým je práce realitního makléře zaplacená. Profesionální realitní makléř pracuje pouze za provizi z prodeje nemovitosti. Jednoduše řečeno, když prodá nemovitost je zaplacen po skončení prodeje. Když nemovitost neprodá zaplacen není. Provize je většinou určena % z kupní ceny nebo fixní částkou.

Kupující, který nechce koupit nemovitost jen kvůli tomu, že ji prodává realitní kancelář, CHCE NA KOUPI NEMOVITOSTI UŠETŘIT.

Moc dobře ví, že pokud si majitelé prodávají nemovitost sami, nemají tolik zájemců o koupi jako kdyby prodávali s realitní kanceláří.

Máte tedy sice kupujícího, ale takového který má pocit výhodné koupě. A vy jako prodávající nemáte jistotu toho, že prodáváte skutečně za tu nejlepší možnou cenu!!

Chceme si o prodeji sami rozhodovat!

Prodávající

Chceme o všem vědět, rozhodovat si sami a ne za sebe nechat jednat třetí osobu.

Odpověď

Chcete mít přehled o tom co se děje. To je logické, jedná se přeci o vaši nemovitost a vaše peníze. Dbejte vždy na tom koho si z realitních makléřů vybíráte. Pokud s vámi nejedná na rovinu ihned od začátku, měli by jste být na pozoru.

Ano, na začátek to tak může působit, že nejednáte sami. Stále jste, ale majiteli nemovitosti a pokud nebudete přesvědčeni o správnosti prodeje nemusíte nemovitost prodat. Mějte na paměti, že ve výsledku je lepší nechat za sebe jednat realitního makléře. Nejen proto, že má s prodejem nemovitostí více zkušeností. Ale také proto, že vám tak ušetří jednání s klientem na přímo. Tím vám získá více času na přemýšlení a ušetříte tak spoustu peněz před neuváženým rozhodnutím. Stále se máte s kým poradit. Je to jedna z nejlépe fungujících taktik, jednání přes zprostředkovatele.

Dokážeme si to prodat sami. nepotřebujeme k tomu realitního makléře!

Prodávající

Víme přesně co dělat při prodeji nemovitosti, už jsme nemovitost prodávali a máme právníka. Víme, kde inzerovat a jak vyjednávat.

Odpověď

Ano toto je jedna z nejčastějších námitek klientů, kdy jsou přesvědčeni o tom, že skutečně zvládnou práci realitního makléře lépe. U některých realitních makléřů je to dokonce bohužel i pravda!!

Je potřeba brát na vědomí časovou náročnost celého prodeje nemovitosti a také to, že realitní makléř má více marketingových nástrojů na propagaci a dokáže, tak oslovit více zájemců.

Vy nemáte tolik času věnovat se prodeji vaší nemovitosti jako má realitní makléř. Máte svoji práci, rodinu které se chcete věnovat. Záliby a povinnosti, které musíte vyřídit a nemáte často tolik volného času.

Využijte schopností realitního makléře, ušetří vám čas, který můžete věnovat něčemu jinému a zajistí vám prodej za nejvyšší možnou cenu.