

PRODEJ NEMOVITOSTI KROK ZA KROKEM

ZA CO NEJVYŠŠÍ MOŽNOU CENU A UŠETŘIT
PŘITOM SPOUSTU ČASU!



BLANKA LEMONOVÁ



OBSAH

Úvod

1. Na první pohled
2. Na první pocit
3. Vnitřní úpravy
4. Venkovní úpravy
5. Cena nemovitosti
6. Strategie prodeje
7. Inzerce, reklama
8. Prohlídky
9. Vyjednávání
10. Prodej nemovitosti

Co dál?

O mně

ÚVOD

Prodat nemovitost tak, aby jste získali co nejvyšší možnou cenu, to není o štěstí, tricích nebo drahém marketingu. Prodat nemovitost za co nejvíce a ještě ušetřit čas vyžaduje mít jasný postup a strategii.

Určitě najdete mnoho rad o tom, jak vylepšit nemovitost před prodejem nemovitosti, které Vás budou stát spoustu peněz a práce a nakonec ani nepřinesou takový výsledek, který jste očekávali.

A proto, než se skutečně do něčeho takového pustíte, přečtěte si tento stručný návod, jak prodat nemovitost za co nejvyšší možnou cenu a zároveň při tom neutratit spoustu peněz. Pamatujte, že kupující nemusí často ani tyto úpravy ocenit.

*Prodej nemovitosti
není o štěstí, tricích
nebo drahém
marketingu.*

Vyžaduje to jasný postup a strategii!

Než začneme, chtěla bych lépe vysvětlit pojem "prodej za co nejvyšší možnou cenu." Prodejem za co nejvyšší možnou cenu se myslí částka, kterou jsou ochotni kupující zaplatit za nemovitost na současném realitním trhu.

A proto je důležité rozumět tomu, že tato částka často nemá nic společného s tím, kolik jste za danou nemovitost zaplatili při její koupi, nakolik si ceníte nemovitosti, kolik jste investovali do nemovitosti nebo jaká je výše částky, kterou jste si na nemovitost půjčili.





Hodnota nemovitosti se při prodeji nejčastěji určuje porovnáním ostatních nabídek, které se v dané lokalitě aktuálně nabízí a dále také s nemovitostmi, které byli v dané lokalitě prodány alespoň za posledních 6 měsíců.

A protože v dnešní době mají kupující ještě větší přehled o nabízených nemovitostech k porovnání hlavně díky internetu. Mají s čím porovnávat. Nejraději kupují nemovitost, do kterých nemusí již investovat větší finanční částku. A pokud se rozhodnou pro nemovitost, která investici potřebuje, pak nejraději u této nemovitosti o ceně vyjednávají.

Čtěte dál a zjistěte co je důležité pro kupující!
Na základě čeho se rozhodují při koupi nemovitosti!

Doporučuji následujících 10 tipů, které jsou velmi jednoduché a zároveň účinné a zajistí vám zájem většího počtu potencionálních kupujících.

*Já osobně pro určování
ceny nemovitosti
používám 3 způsoby!!*

Aktuální nabídku!

Cenové mapy Valuo!

Vlastní zkušenosti na realitním trhu!



1. NA PRVNÍ POHLED

A protože nám v současné době vládne hlavně internet, jsou i kupující zvyklí na to, že všude vidí krásné upravené nemovitosti, které často bývají naaranžovány profesionálními styly. Oproti dřívějším dobám, kdy stačilo mít nemovitost uklizenou a to bylo vše.

Samozřejmě můžeme všichni hledat tyto inspirace na internetu a pak se je snažit použít. A pokud je to děláno chytře a úsporně rozhodně to nemovitosti pomůže.

Takže na co se tedy konkrétně zaměřit, nezabere moc času a nebude to stát spoustu peněz:

Rostliny - v každém květinářství nebo prodejně zaměřené tímto směrem najdete spoustu naaranžovaných rostlin v hezkých květináčích nebo koších. Pořídte pár těchto kousků a rozmístěte po nemovitosti. Stačí do každé místnosti jednu rostlinu. Předpokládám, že i nějaké rostliny máte. Tím lépe. Doplňte pouze místnosti, kde žádné rostliny nejsou.

Obrazy - hezky naaranžovaný obraz vytvoří v místnosti úplně jinou atmosféru. Rozhodně tím nemyslím rodinné fotografie, ty naopak nepůsobí často na kupující dobře. Vyměňte rodinné fotografie za obrázky, které seženete v každé prodejně pro domácnost, kutilství atd... A to proto, že nemovitost tak bude vypadat útulněji.

Světla- tady je to stručné, ale zároveň nejdůležitější. Vyměňte ve všech světlech žárovky tak, aby svítily. To je všechno. Není nic horšího, když při prohlídce chcete kupujícím ukázat místnost, kde ani nerozsvítíte světlo.

Výmalba- nemám na mysli, aby jste ihned malovali celý dům. To určitě nemusíte. Zaměřte se na části domu, kde jste už dlouho nemalovali, kde jsou na stěnách fleky nebo jste zde měli upevněný nějaký obraz atd. a stále tam zůstává viditelné místo, kde obraz visel.

Upravený nábytek - zaměřte se na menší úpravy. To znamená, že upravíte všechny polštáře, které máte rozmístěny, upravíte jídelní stůl, zasuňte židle zbytečnosti, které nemusíte mít na kuchyňské lince odstraňte.

Vyměňte ve všech světlech žárovky tak, aby svítily!

Není nic horšího, než když při prohlídce chcete kupujícím ukázat místnost, kde ani nesvítí světlo!





2. NA PRVNÍ POCIT

Pamatujte, lidé nekupují pouze na základě rozumného přemýšlení, ale především na základě pocitu.

A protože všichni máme nashromážděno spoustu zbytečných věcí, které stejně už nebudeme nikdy potřebovat. Začněte se zbavovat těchto zbytečností co nejdříve, neříkám aby jste ihned vše vystěhovali. Pouze postupně vystěhovávejte věci, které s největší pravděpodobností stejně vyhodíte.

Na kupující přeplněné nemovitosti věcmi nepůsobí příliš dobře. A to proto, že mají hlavně svoji představu o tom, jak jejich nemovitost má vypadat a pokud vidí přeplněné místnosti věcmi, hůř se jim tato představa stává skutečností.

Jakmile bude nemovitost pro kupujícího splňovat kritéria (cena, lokalita, atd), budou se už jen rozhodovat na základě pocitu, který v dané nemovitosti mají.

Lidé nenakupují jen na základě rozumného přemýšlení, ale především na základě pocitu!

Cítit se jako doma!!

BONUS KE STAŽENÍ

Jak správně připravit nemovitost na focení?

Co pomůže nemovitosti vypadat
lépe?

Častá otázka prodávajících!

Protože velmi často dostávám otázku od prodávajících, zda mají nějak připravit nemovitost na focení vytvořila jsem tento jednoduchý návod.

stáhnout návod >





3. VNITŘNÍ ÚPRAVY

Doposud jsem se zaměřovala na to, jak postupovat když nechcete investovat větší částku peněz, případně nemáte tolik času na přípravu nemovitosti.

Pokud se, ale rozhodnete, že skutečně tyto úpravy chcete dělat, zde je pár doporučení:

- vymalujte celý dům, volte neutrální barvy (světle hnědá, bílá) nebo kombinujte v místnostech jednu barevnou stěnu a k tomu ostatní jen bílé
- vyměňte koberce, případně je nechejte vyčistit. Stejně tak jako i všechnen čalouněný nábytek
- nechejte vyčistit podlahy, vyměňte poškozené části podlah
- vyměňte vodovodní baterie, které jsou již delší dobu používané a jde na nich vidět vodní kámen
- umyvadla, sprchový kout nebo i vana. Pokud je na nich viditelné poškození
- vyměňte kuchyňskou linku, nebo její poškozené části

4. VENKOVNÍ ÚPRAVY

Když poprvé přijdou kupující před nemovitost, co vidí? Správně, vstup do nemovitosti, případně zahrádku před domem atd... Získejte si je už od prvního příjezdu.

I zde se dá použít jednoduchých nápadů na dekoraci vstupních dveří, možná nějaké venkovní rostliny, případně rohož před dveřmi s nápisem "Vítejte doma."

U rodinných domů je také důležitá střecha, okapy a hlavně okolí nemovitosti. Tím myslím zahrádku před domem, která by měla být upravená (ne plná plevele) a na to samozřejmě také navazuje úprava dvorku. Nenechávejte tam odložený nepořádek, který se například chystáte vyvést (raději ho co nejdříve odvezte).

Pokud možno upravte keře a stromy, které máte na zahradě. Zkontrolujte, zda některé větší stromy svými kořeny nerostou až pod dům. Můžou tak způsobit ne malé škody. Pamatujte než by jste začali odstraňovat nějaký takový strom nahlaste to na příslušném úřadě.

Jestli bude nutné natřete veškerý zahradní nábytek, nebo části domu, které to díky venkovním podmínkám potřebují a už nevypadají zrovna nejlépe. Budou vypadat jako nové!





5. CENA NEMOVITOSTI

Všichni chceme nové věci. Novinky, které se někde objeví a nejlépe chceme být mezi prvními, kdo je má. A tak je to stejně i s koupí nemovitosti. Už méně lidí chce ty, které se prodávají příliš dlouho a nikdo o ně evidentně nejeví zájem.

Problém u těchto nemovitostí je většinou jen jeden a to je cena. A proto nastavte správně prodejní cenu, je to velmi důležitý krok.

Protože pokud nastavíte cenu příliš vysokou může se stát to, že právě ta vaše nemovitost bude na trhu příliš dlouho a ostatní budou přemýšlet nad tím, co je s nemovitostí špatně, proč ji nikdo nekupuje? Pokud naopak nastavíte cenu příliš nízkou, přijdete tak možná zbytečně o spoustu peněz.

A proto jedinou radu, kterou můžu na stanovení ceny nemovitosti dát, je poradit se s odborníkem (odhadcem, realitním makléřem). Co můžete udělat sami je porovnat ostatní nabídky v okolí nemovitosti a snažit se k těmto nabídkám přiblížit.

Jsem tady, abychom i vám pomohla s prodejem nemovitosti!!

6. STRATEGIE PRODEJE

VYZKOUŠET PRODEJ - u této strategie můžete vyzkoušet navýšit cenu vaší nemovitosti oproti ostatním nabídkám. Mějte jen na paměti, aby jste se drželi nějakého časové úseku této nabídky. Doporučuji 6 týdnů. Pokud se vám během této doby nebudou ozývat zájemci o koupi, pak je cena vysoká a je potřeba zlevnit. Nejlépe zpět na tržní cenu, kterou jste si na začátku určili.

PRODEJ ZA TRŽNÍ CENU - u této možnosti neztrácíte žádný čas. Inzerujete ihned od začátku za tržní cenu, kterou jste si určili. A pokud jste cenu nastavili správně, máte prodáno.

PRODEJ NEJVYŠŠÍ NABÍDKY - jinými slovy "aukce" nemovitosti.

Zde buďte opatrní, potencionální klienti musí od začátku vědět tuto vaši strategii, aby byli připraveni dávat nabídky. Zde si opět vezmete tržní cenu, kterou jste si určili a mírně ji oproti ostatním nabídkám snížíte. Co se stane pak, je asi jasné, díky nižší ceně budete mít spoustu zájemců o nemovitost. Buďte pak připraveni na vyjednávání tak, aby se vám tato strategie vyplatila.

Před tím, než si stanovíte tržní cenu nemovitosti je důležité vědět, jakou prodejní strategii zvolíte!



7. INZERCE, REKLAMA

TOTO JE NEJDŮLEŽITĚJŠÍ!! AŽ 90% KUPUJÍCÍCH NAJDE VAŠI NEMOVITOST NA INTERNETU!!! ZBYLÝCH 10% SE TO OD NĚKOHO DOZVÍ!!

A TO PROTO, že je to v dnešní době pro každého dostupné a zároveň to nejednodušší.

Na začátek si řekněme, jaký je váš ideální klient?

1. Ten, který má finanční prostředky na koupi nemovitosti
2. Ten, který je právě nyní rozhodnutý ke koupi nemovitosti

A kde jsou všichni tito kupující?

NA INTERNETU!!

*AŽ Z 90% KUPUJÍCÍ
NAJDE VAŠI
NEMOVITOST NA
INTERNETU!!! ZBYLÝCH
10% SE TO NĚKDE
DOZVÍ!*



Co by mělo u prezentace nemovitosti na internetu být:

- dostatek kvalitních fotografií
- detailní informace o nemovitosti
- půdorys nemovitosti
- virtuální video prohlídka, případně krátké video
- inzerce na co nejvyšším počtu inzertních serverů
- topování inzerátu, tak aby jste byli stále vidět

Co dělat mimo internet:

Tady se soustředíte na okolí nemovitosti - sousedy a kolemjdoucí. Označte nemovitost nápisem "Na prodej."

Protože i díky tomuto nápisu, klienti kteří pojedou na domluvenou prohlídku lépe dům poznají, nebudou ho složitě hledat, nebudou z toho nervózní a také se nebudou zbytečně dívat po jiných nemovitostech v okolí.

8. PROHLÍDKY

Lidé jsou v této době zaměstnaní více než, kdy dříve. Proto pokud prodáváte nemovitost zařídte to tak, aby byly prohlídky podřizovány jejich časovým možnostem. Vím, že to může být i pro vás velmi nepohodlné, ale vy chcete prodat nemovitost a proto jsou zde zájemci na prvním místě.

S realitním makléřem to budete mít jednodušší, protože jeho celodenní činností je prodej vaší nemovitosti.

Pokud by bylo obtížné pro kupujícího nemovitost navštívit, vždy budou i jiné nemovitosti, které budou dostupnější a pro ně tak samozřejmě i zajímavější. Dbejte na to.

Aby jste byli na prohlídky připraveni, v bonusech na další straně si můžete stáhnout otázky kupujících, na které by jste měli znát odpověď.

*Ušetříte spoustu
vašeho času
jednoduše tím, že
svěříte prodej
nemovitosti realitnímu
makléři!*



BONUSY KE STAŽENÍ

Nejčastější otázky kupujících

A protože velmi často prodávající netuší, že se mají připravit na otázky kupujících připravila jsem pro vás ty nejčastější dotazy!

Stáhnout si je můžete jednoduše zde:

Prodáváme dům:

[zobrazit otázky >](#)

Prodáváme byt:

[zobrazit otázky >](#)





9. VYJEDNÁVÁNÍ

Vyjednávání ceny je velmi důležitá část prodej. Tato kapitola nebude tak úplně o přesných strategiích vyjednávání, ale spíše o tom, aby jste si sami řekli co vlastně od prodeje očekáváte.

U prodeje nemovitosti jste udělali vše co bylo potřeba. Nemovitost jste na prodej připravili, určili si cenu a opravdu jste si dali záležet na inzerci nemovitosti. Díky tomu teď máte zájemce, kteří chtějí nemovitost koupit.

Zaměřeno samozřejmě na klienty, kteří s vámi chtějí o ceně vyjednávat. Pokud nechtějí, hurá! Máte prodáno!

Je potřeba si sami za sebe říct. Je cena pro nás pevně daná? Jsme ochotni z ceny něco slevit? Pamatujte, že každou nabídku, kterou dostanete by jste měli opravdu vážně zvážit, protože nikdy nevíte, zda to bude jediná nebo ta nejvyšší, kterou dostanete.



Zjistěte co nejvíce informací od kupujících (způsob financování, kdy budou mít finanční prostředky na koupi). Nikdy se nedomlouvejte na koupi s nikým od koho nemáte tyto informace, zbytečně vás to bude stát čas a možná i tak přijdete o jiného vhodnějšího kupujícího.

Dejte si termín na rozmyšlenou, tak aby i zájemce věděli, že se do určitého data rozhodnete. O kupujícího nepřijdete, když mu prostě jen slušně řeknete, že potřebujete o nabídce popřemýšlet a dáte jim rozhodnutí např. do následujícího dne. Zase to příliš neprodužujte. Pamatujte, co jsem psala na začátku této kapitoly. Je to o tom co chcete a na to se nepotřebujete rozhodovat týden.

Majitelé, kteří prodávají s realitním makléřem to mají jednodušší. Zprostředkovatel je tam i proto, že získává prodávajícím čas na rozhodnutí. A zároveň vy tak nejste vystaveni přímému jednání s kupujícím. Určitě se tak vyhnete nějakému unáhlenému rozhodnutí.

Realitní makléř za Vás cenu vyjednává. Nemusíte tak být vystavení přímému jednání s kupujícími!

Ušetříte si tak spoustu starostí!

10. PRODEJ

Na co při prodeji pamatovat a nezapomenout?

- energetický štítek je nutné předat nejpozději před podpisem kupní smlouvy novým majitelům
- předejte stavební dokumentaci, pokud ji vlastníte
- předejte revize spotřebičů
- kontaktujte advokáta, který zajistí vyhotovení kupních smluv a zároveň poskytne advokátní úschovu. Nejlépe zajistí také průběh přepisu na katastrálním úřadu
- připravte si formuláře na přepis energií
- kupujícím připomeňte, aby se v lednu následujícího roku přihlásili k dani z nemovitosti a vy se také odhlaste

*Prodej nemovitosti
není úplná maličkost
a je potřeba udělat
vše správně!*

Vyhnete se tak pozdějším
problémům!

Nezapomeňte, že pokud je vaše nemovitost zatížena zástavním právem nějaké finanční instituce. Je potřeba před samotným prodejem tuto finanční instituci upozornit na to, že chcete nemovitost prodat. Tak, aby jste pak měli prodej bezproblémový.

Jakmile budete mít kupujícího, necháte pouze vyčíslit danou výši zástavy.

Pro případ, že máte na nemovitosti také označení zákaz scizení, nestačí vám pouze vyčíslení. Je také potřeba požádat o souhlas s prodejem nemovitosti. Nejlépe si s tímto nechejte poradit přímo v bance nebo u advokáta.

Pokud by jste totiž tento krok neudělali mohl by se vám prodej zastavit a tím pádem i celý prodloužit. Budte raději předem připraveni.

CO DÁL

Pokud přemýšlíte o prodeji nemovitosti a hledáte realitního makléře a nebo se chcete poradit o tom co dál? Jak nejlépe postupovat? Budu ráda pokud se na mě obrátíte.

Jsem tady pro majitele nemovitostí, kteří chtějí prodat za skutečně správnou cenu a ušetřit svůj vlastní čas pro svou rodinu, práci nebo koníčky.

Velmi Vám děkuji za stažení mé e-knihy a doufám, že jste zde našli informace, které Vám alešpoň s části pomohou při prodeji nemovitosti.

KDE ZÍSKÁTE VÍCE INFORMACÍ:

www.blankalemonova.cz

[Facebook](#)

[Instagram](#)

[Youtube](#)

Tel.: 728 199 743

E-mail: info@blankalemonova.cz

O MNĚ

Jmenuji se Blanka Lemonová a jako realitní makléřka pracuji od roku 2012.

Najdete mě přímo v realitní kanceláři Dumrealit. Vždy pro mě bylo důležité, aby si moji klienti byli jistí tím, že si vybrali toho nejlepšího realitního makléře. Takového, kterému můžou s prodejem nemovitosti opravdu důvěřovat. Takže jim nejen ušetří čas, ale také splní jejich přání. A protože to je pro mě to nejdůležitější, jsem pro to ochotná dát vždy do své práce maximum a ještě něco navíc. Mám ráda přátelskou spolupráci, na které si vždy zakládám...

...důkazem toho, že svou práci skutečně dělám dobře jsou pro mě všichni moji vracející se klienti. Více než 80% mých obchodů jsou na doporučení. Zbylé prodeje uskutečňuji s klienty, které potkám při prohlídkách nemovitostí, případně mě vyhledají sami na sociálních sítích nebo z mých prezentací. A proto až budete řešit prodej nemovitosti jsem tady pro vás. Žádný dotaz není špatný nebo zbytečný. Jsem tady, abych pomohla.

Těším se na setkání s vámi.

Se mou ušetříte váš čas a získáte zároveň tu nejlepší cenu za vaši nemovitost!

Jsem tady, abych pomohla i vám.

