

10 největších chyb při prodeji nemovitosti

Nedopouštějte se chyb, které dělají ostatní ...

Špatně nastavená tržní cena

1

Správně nastavená **cena** je naprosto **zásadní** a předem určuje průběh a **rychlost** procesu prodeje. Příliš vysoká cena udělá během pár týdnů z nemovitosti **neprodejně** zboží, protože se zájemcům jednoduše „okouká“ a následné postupné snižování ceny má pak za následek to, že zájemci budou čekat na další a **další slevy**. Naopak příliš nízká cena zajistí rychlý prodej nemovitosti, ale také znamená zbytečnou ztrátu desítek a někdy i stovek tisíc korun. Je **dobré vědět**, že nabídkové ceny srovnatelných nemovitostí na internetu mají poměrně **velké rozpětí**. Nejsou to ceny skutečně realizované a dochází k různě velkým slevám z různých důvodů. K určení správné ceny **pomůže odborník**, např. odhadce nemovitostí nebo zkušený realitní makléř, kteří znají **realizované prodejní ceny** na místním trhu.



Rekonstrukce a opravy "naoko"

2

Pokud prodáváte byt, je **zbytečné** provádět jakékoli **rekonstrukce**. Vložené prostředky a čas se Vám ve většině případů nikdy **nevrátí** v podobě vyšší prodejní ceny. Nejvíce kupujících si chce svůj nový **byt** upravit podle **svých představ**, každému se líbí něco jiného a proto volí raději byt **před rekonstrukcí** za přijatelnou cenu. U domů je situace trochu jiná, zde mohou pomoci základní funkční opravy typu výměna elektrických a vodovodních rozvodů, výměna oken, oprava střechy, izolace, popřípadě základní oprava fasády. **Nevyplatí se** estetické úpravy jako veškeré obklady, podlahové krytiny, kuchyňská linka. Platí to samé jako u bytů, že **kupující chce bydlet podle svých představ**, dejme jim tu možnost.



Nevhodná prezentace nemovitosti

3

Na současném trhu je dostatek nemovitostí a zájemci tak mají velké množství bytů či domů k porovnání. Jsou **nároční** a velice dobře **informovaní**, **nestačí** jim **chabý** popis doplněný několika **málo** nekvalitními fotografiemi. Je proto velmi **důležité připravit** svoji nemovitost tak, abyste zájemce **zaujali** již samotnou **nabídkou**, to znamená **zajistit** přípravu interiéru pro nafocení, **profesionální** fotografie, kvalitní a objektivní popis a další kroky tak, aby **zájemci** měli **chuť** vidět vše na vlastní oči, zvedli **telefon** a zavolali Vám. Pro **maximální** zisk z prodeje **nepodceňujte** prezentaci své nemovitosti, **nedávejte** šanci zájemcům říci si o **slevu** z ceny.



Nedostatečná inzerce

4

Realitní trh se **změnil** a způsob prodeje je **jiný** než před deseti a více roky. Už **nestačí** zadat řádkový **inzerát** nebo inzerát **zdarma** na **jediný** server, kde se zároveň nabízejí staré dětské kočárky a obnošené

oblečení. Je potřeba **kombinovat** tištěnou inzerci, internetovou inzerci na co **nejvíce** serverech (ty nejúčinnější jsou však placené a někdy přístupné jen realitním kancelářím) a **další** způsoby propagace.

Cílem je **přivést** co **nejvíce** zájemců a mít tak **možnost** si **vybrat** komu nemovitost prodáte. Při **nedostatečné** inzerci budete řešit to, jestli nemovitost **vůbec** prodáte, v lepším případě jak **velkou** slevu **poskytnete** jedinému zájemci, který bude mít například problémy s výší hypotéky.



Podcenění prvního dojmu

5

Pokud budete mít štěstí a ozve se Vám zájemce o prohlídku Vaší nemovitosti, je velkou chybou se na to nepřipravit. Stejně tak, jako si dáte práci s přípravou na focení a prezentaci, je potřeba se nachystat také na prohlídku. Zájemce přichází s určitou představou a očekáváním něčeho, co je ohromí. Jestliže však uvidí nepořádek v nevětraných místnostech a například příliš mnoho cizích lidí, bude první dojem a očekávání zájemců během pár chvil na bodu mrazu. S vidinou úspěšného prodeje se pak můžete pomalu začít loučit. Nepodceňujte přípravu na prohlídky se zájemci, snižujete si tím cenu a Váš zisk.



Nedostatek času na prohlídky

6

Velkou chybou **prodávajícího** je **odkládání** prohlídek a snaha **přizpůsobit** termíny podle **sebe**, místo přizpůsobení termínu **zájemcům**. Je potřeba si uvědomit, že **zájemce** vybírá mezi **více** nemovitostmi a **odklad** termínu prohlídky třeba i o jen **pár dnů** může způsobit, že **zájemce** si **domluví** prohlídky **tam**, kde mu vyjdou vstříc a **vybere** si **jinou** zajímavou nemovitost. **Prodeji** nemovitosti **dejte** v danou dobu maximální **prioritu**.



Nedostatečné obchodní schopnosti

7

Vlastník nemovitosti je **odborník** v různých oborech a profesích, **pravděpodobně** to ale **není** obor prodeje nemovitostí. Má tak **omezené** možnosti při **vyjednávání** např. o **ceně** a dalších **podmínkách** prodeje. **Nemá** dostatečné **množství** argumentů pro **prodej** své nemovitosti a **neví** kdy a jak tyto argumenty **použít**. Pokud je navíc vlastník v **časovém** nebo jiném **presu**, zkušený **zájemce** toho **využije** k ještě **většímu** tlaku na **snížení** ceny. Zde je **každá** rada **drahá** a právě **zde** přicházejí **největší** finanční **ztráty** při prodeji nemovitostí.



Poznám bonitního klienta?

8

V případě **vážného** zájemce ještě **není** zdaleka **vyhráno**. Je **chybou** **přestat** inzerovat nemovitost v okamžiku, **kdy** Vám **první** klient **oznámí**, že má **zájem** a že už si **jen** vyřídí hypotéku. To **může** trvat několik **týdnů** a bylo by **naivní** si myslet, že po tu dobu **zájemce nebude** sledovat **nabídku** na trhu. **Pokud** najde **zajímavější** nemovitost, bez skrupulí Vám **oznámí**, že již **nemá** zájem a Vy jste tak **zbytečně** neinzerovali a **možná** jste **přišli** o jiné **zájemce**. V případě **vážného** zájemce s ním **uzavřete** písemnou smlouvu, která Vám **zajistí**, že k obchodu **skutečně** dojde.



Podceněný právní servis

9

Právník stojí spoustu peněz, poradím si sám - to je další z chyb při prodeji nemovitostí. Je pravda, že na internetu je zdarma ke stažení množství vzorů kupních smluv. Už jen skutečnost, že jsou zdarma, by Vás však měla varovat. Přestože na internetu je ke stažení recept na výrobu piva, doma si jej nevaříme, ale necháme to na odbornících. To samé bychom měli udělat s kupní smlouvou a využít služeb odborníka, nejlépe se specializací na realitní právo. Bude to stát peníze, ale mnohem větší peníze v řádech statisíců Vám tato služba ochrání a zabezpečí. Proces převodu nemovitostí a finančních prostředků je poměrně dlouhý a komplikovaný, s nutnou návazností dalších kroků, které je potřeba koordinovat. Nejedná se jen o kupní smlouvu, jsou tu další daňové a právní povinnosti, které je potřeba zajistit. Pamatujte na to, nikdo z Vás nechce skončit bez peněz a bez nemovitosti.



Neprověřit možnosti trhu

10

Možná úplně největší chyba. Stejně jako před dovolenou oslovíme několik cestovních kanceláří a pak se rozhodneme pro jednu z nich, měli bychom také před prodejem nemovitosti zjistit, jaké jsou možnosti.

Oslovit zkušené realitní poradce (z doporučení, ptejte se kolem sebe)

nebo si udělat **výběrové řízení** mezi **více** realitními kancelářemi,

chtějte ty nejlepší poradce se zkušenostmi. Nechte si **zpracovat**

nabídky, jakým způsobem budou **pracovat**, co **všechno** pro Vás **udělají**,

za jakých **podmínek** a co všechno Vám **mohou** písemně **garantovat**. Pokud Vás **někdo** z nich **zaujme**, dejte mu šanci po **omezenou** dobu (např. 3-4 měsíce) na to, aby Vás **přesvědčil** o tom, že je to ten **správný** odborník na **prodej** Vaší nemovitosti.



... a co dál?

Toto byly největší chyby, kterých se dopouštějí majitelé nemovitostí při prodeji bez pomoci zkušených realitních poradců. Snažte se těchto chyb vyvarovat a získat tak z prodeje své nemovitosti maximum.

Zvažte, zda se do tak náročného procesu pouštět na vlastní pěst, ztrácet čas, nervy a peníze, nebo raději posbírat informace od zkušených, vyhodnotit je a svěřit vše do rukou expertů.



Co pro Vás mohu udělat?

Mám desetileté zkušenosti na realitním trhu. V plzeňském regionu jsem doma a stovky úspěšných obchodů ze mně dělají odborníka na místní trh. Vše, co vím a umím, veškeré své zkušenosti, využiji nyní i ve Vaš prospěch. Budete mít na maximum zajištěný převod Vaší nemovitosti. Bez zbytečného stresu a starostí. Jsem Vaším partnerem. Naslouchám Vaším přáním a představám a snažím se je realizovat. Vždy se však na rovinu dozvíte, že v danou chvíli čekáte zázraky.

O nic se nemusíte starat, jsem tu pro Vás

tel.: 734 279 234

email: martin@struncmartin.cz