

Projděte si 10 kroků, které musíte bezpodmínečně učinit, abyste dobře prodali nemovitost!

Každý, kdo prodává nemovitost, sleduje tři základní cíle - aby prodal relativně rychle, bezpečně a za maximální možnou cenu. Jak ohlídat, aby všechny tři cíle byly naplněny? Rozhodl jsem se se s Vámi podělit o 10 klíčových kroků, které pomohou k jejich dosažení.

10 bodů “dobrého” obchodu

1. Nastavení prodejní ceny

Jak cenu nastavit? Jak ji srovnat s trhem? Bude cena reálná, nadsazená nebo podezřele nízká? Oba extrémy znevěhodňují Vaši nemovitost. Kde vzít data? Na pražském trhu jsou tisíce podobných nemovitostí, přesto je téměř každá jiná. A pozor - realizační cena se nerovná cenám nabídkovým! Víte, kdo všechno na trhu nabídkové ceny nastavuje a s jakou kompetencí? Správná cena je začátek dobrého obchodu. **Pokud cenu neumíte nastavit, rád Vám s tím pomohu.** 🙌🧐

2. Pozor na to, co prodáváte!

Důležitý bod! Zvláště u bytů v činžovních domech. Je třeba prodávat nejen byt, ale i další části spadající do vlastnictví jednotek. Podíly na společných částech domu, sklep, garáž či podíl na prostoru, kde máte parkovací stání, podíl na pozemku atd. Pokud na něco zapomenete, je problém. Podíly na společných částech domu jsou

samostatně neprodejné! Zvládnete? Víte, kde si vše ověřit a na nic nezapomenout? A co teprve u prodeje družstevního podílu (bytu)? Víte, že neprodáváte byt, ale podíl s nároky i závazky? **Detaily rád vysvětlím.**



3. Příprava nemovitosti na proces prodeje

Jak má nemovitost vypadat? Víte, co emocionálně “prodává” a co naopak zájemce irituje? Atmosféra je důležitá! Přípravená nemovitost tvoří cenu. Určitě znáte slovní spojení “Efekt hotelového pokoje”. Ne? **Rád Vám vysvětlím!**



4. Oslovení správných zájemců

A tady již přituhuje! Čím více zájemců připravených nakupovat oslovíte, tím větší šance dosáhnout maximální možné ceny. Víte, kde je vzít? Určitě Vás napadne internet, ok, ale tam bojujete s konkurencí dalších stovek nemovitostí ve stejném regionu. Nehledě k tomu, že se k vám na prohlídku protlačí bytoví turisté. Je třeba oslovit další, konkrétnější zájemce, adresně. Znáte je? Víte, kde je hledat? Víte, v jaké fázi rozhodování o koupi se nachází? **Umím poradit a vysvětlit.**



5. Organizace zájemců = tlak na vyšší cenu

Ze své zkušenosti vřele doporučuji řídit si zájemce dle předem stanoveného plánu. Co tím dosáhnete? Pokud si dobře zvolíte timing a pořadí prohlídek, dokážete vytvořit na zájemce psychologický tlak, který vede k jejich ochotě kupovat za vyšší ceny. Stejně tak vám to umožní nabýt jistoty, že případně podaná cenová nabídka zájemce je špatná/dobrá/

Prodáváte nemovitost?

Pokud proces prodeje povedete dle následujících instrukcí, vše dopadne **bezpečně a k Vaší plné spokojenosti!**



Pokud jste schopni uvedené kroky zrealizovat sami, sláva! V opačném případě se svěřte do rukou profesionála!



Ing. Miloslav Sluka
Osobní konzultant v nemovitostech
CHIRŠ síť realitních kanceláří
tel.: 777 022 290
e-mail: sluka@chirs.cz
www.miloslav-sluka.com

výborná. Jak jinak byste věděli, zda ji přijmout či odmítnout? Umíte to ohodnotit, rozhodnout se? **O detaily se s vámi rád podělím!**



6. Posouzení zájemce

Cítíte, že zájemce vaše nemovitost zaujala. Má cenu se mu věnovat? Rozhodně po prvních dojmech nezastavujte návštěvy dalších zájemců! Chce opravdu koupit? Není to jen “herec”? Má na nákup peníze? A pokud ne a zájem je vážný, dokážete mu pomoci najít financování? To Vás nesmí obtěžovat, právě takto zařatí zájemci platí nejvíce. Nechcete přeci ztratit takovou příležitost. Pro vyjednávání je důležité umět posoudit bonitu klienta, nebát se zeptat! **Já takový krok dělám opakovaně při každém obchodě, zeptejte se mě!**



7. Vyjednávání

Alfa omega celého procesu. Zájemce se vyslovil, možná ne úplně na ceně, kterou si představujete, co teď? Jak s ním naložit? Přijmout jeho nabídku, odmítnout a trvat si na svém? Co když je to nejlepší nabídka, jakou můžete dostat, co když zájemce pouze zkouší, co unesete a přitom je ochoten nemovitost za plnou cenu koupit? Poznáte to? Nebude Vám nepříjemné se o ceně “handrkovat”? Jste si jistí v kramflecích? Umíte posoudit, kam až zajít? Pokud přestřelíte, zájemce ztratíte, pokud nebudete dostatečně bojovat za své, přijdete o peníze. Troufnete si na takovou hru?

Pokud ne, obraťte se na mě.



8. Smluvní zajištění obchodu

Bezpečnost na prvním místě. Jak obchodní, tak

majetková. Pokud máte zájemce, je důležité ho smluvně zavázat, zarezervovat. Zájemci snadno mění názor, pokud se chvíli nic neděje. Přes víkend jsou schopni od obchodu ustoupit. Umíte je smluvně podchytit? Zavázat si je zálohou/rezervačním poplatkem? Pošlou ho předem vám? Budou vám důvěřovat? Dále je třeba mít k dispozici návrhy kupní smlouvy poplatné aktuální legislativě. Pozor na starší verze veřejných smluv na internetu! A to hlavní - jaký bude mechanismus platby? Před zápisem na katastru? Po zápisu? Vždy je jedna strana v nevýhodě. Ideální je advokátní úschova u kvalitní advokátní kanceláře, notářská úschova či bankovní vázaný účet. Princip úschovy umí nerovnováhu stran při přechodu vlastnictví vybalancovat.

Jak? Jsem k dispozici Vaším dotazům.



9. Katastr, financující banky, výplata peněz

Jednání s katastrem nemovitostí je precizní záležitost. Po uzavření kupní smlouvy je třeba podat návrh na vklad nového majitele, zajistit případný výmaz zástavního práva banky prodávajícího, vyplatit tuto banku, zapsat zástavní práva případné financující banky kupce. Vstupuje do toho někdy až 5 zainteresovaných stran. Dokud není proveden vklad, neprodali jste. Až po vkladu nového vlastníka je dobré pušťet peníze z úschovy, s tím jako prodávající počítejte. Lhůty pro jednání katastru jsou zčásti dané zákonem, zčásti zvykové dle sezónnosti. **Pokud Vás tento postup děsí, jsem vám k dispozici.**



10. Předání nemovitosti

I toto je součást prodeje. Zapsat stav bytu k datu předání, stavy měřidel, převedení dodavatelů energií atd. **Jak se i tyto závazky převádí, umím poradit!**

