

**7 chyb, kterých je potřeba
se vyvarovat
při prodeji nemovitosti**



**Chystáte se nakládat s majetkem,
který má zřejmě milionovou hodnotu?**

**Mnoho lidí udělalo při prodeji mnoho chyb.
Vy je ale dělat nemusíte. Seznamte se
s dnešním realitním trhem.**

7 chyb, kterých je potřeba se vyvarovat při prodeji nemovitosti

- 1) Zkusím to sám
- 2) Stanovení ceny
- 3) Prezentace
- 4) Prohlídky
- 5) Více makléřů
- 6) Vynechte laické rady
- 7) Smlouvy a další kroky



7 chyb, kterých je potřeba se vyvarovat při prodeji nemovitosti

1) Zkusím to sám

- Rozhodnete se prodat Vaši nemovitost vlastními silami, zadáte přes internet, inzerát a doufáte, že se Vám ozvou zájemci.
- Během hodiny Vám zavolá až několik desítek makléřů a žádný zájemce. Jak je to možné?
- Makléři tyto inzeráty využívají jako zdroj kontaktů na prodávající. Budou Vás tedy kontaktovat a přemlouvat různými, mnohdy i nekalými triky, abyste prodej svěřili právě jim.
- A zájemci? Ti navštěvují především speciální weby, kam majitel ani svůj inzerát podat nemůže.

Výsledek?

- Mnoho makléřů, mnoho slibů, žádný zájemce.

7 chyb, kterých je potřeba se vyvarovat při prodeji nemovitosti

2) Stanovení ceny

- Když stanovíte cenu moc nízko, proděláte. Když moc vysoko, také proděláte. Jak je to možné? Příliš vysoko nastavená cena způsobí neprodejnost nemovitosti, i když se později zlevňuje.
- Kdo by důvěřoval zboží, které někdo zlevnil hned několikrát, protože ho do teď nikdo nechtěl? Příklad: Vyhlédnete si fantastickou televizi za 30.000 Kč. Oni jí po čtrnácti dnech zlevní na 25, později na 20 a pak na 17.000 Kč. Už to nebude fantastická televize, bude to pro Vás „nějakej šmejď“, který nikdo nechce, proto ho pořád zlevňují. A Vy už ho taky nechcete.
- A ještě maličkost, stanovovat cenu podle inzerátů podobných nemovitostí, je scestné. Tyto ceny jsou nabídkové, skutečné prodejní bývají o 20 – 50 % nižší. Kdyby byly prodejní, inzerát už nenajdete.

Výsledek?

- Zlevňujete a zlevňujete až pod tržní cenu a žádný zájemce stejně nevolá.

7 chyb, kterých je potřeba se vyvarovat při prodeji nemovitosti

3) Prezentace

- Když chcete cokoli dobře prodat, je potřeba to dobře nabízet.
- Čím více lidí se to dozví, tím lépe se to prodá. Sám majitel má ale pouze velmi omezené možnosti inzerce. Je nutné zvolit hned několik prodejních kanálů.
- Mnohé realitní servery Vám ani nedovolí inzerát vložit, pokud nejste profesionál. Na každého jednoho Vámi osloveného potenciálního kupce osloví makléř dalších deset. To je zhruba o 1000 % vyšší pravděpodobnost úspěšného prodeje.
- Důležitá je také inzerce v tisku, kterou sami majitelé většinou nevyužívají. Ne každý potenciální kupec pravidelně sleduje nabídky na internetu a oslovit jej přitom může náhodně přečtený inzerát v novinách.

Výsledek?

- O Vaší nabídce se dozví příliš málo lidí a vy neprodáte, nebo prodáte za nižší cenu.

7 chyb, kterých je potřeba se vyvarovat při prodeji nemovitosti

4) Prohlídky

- Chcete prodat za nejvyšší cenu? I samotné prohlídky mají svá obchodní pravidla. Jak říkávala moje babička: „Nic na ničem není, jen se to musí umět“.
- Nemovitost dobře připravit, odprezentovat a vyjednávat se zájemci, to je doslova umění. Čím více s tím má člověk zkušeností, tím lépe prodá.
- Důležitý je například alespoň základní home staging, protože nikdy není druhá šance udělat první dojem.
- Pozor! Je také důležité „filtrovat“ potenciální zájemce. Ne každý, kdo se vydává za zájemce jím skutečně je. Může to být také tzv. tipař, který si přijde prohlédnout jako „zájemce“ Vaši nemovitost a pak dorazí ještě jednou, když Vy nebudete doma.

Výsledek?

- Prohlídky nebudou mít požadovaný efekt a navíc riskujete vykradení vaší nemovitosti.

7 chyb, kterých je potřeba se vyvarovat při prodeji nemovitosti

5) Více makléřů

- Nejčastější chybou je úvaha „čím více makléřů, tím pravděpodobnější prodej za více“.
- Pokud ale zájemci vidí, že nemovitost nabízí více společností, je to pro ně jasný signál, že mohou na každého makléře tlačit s cenou a spekulovat.
- Zájemce zavolá pěti makléřům a vydává se za pět různých zájemců. Vy to nemáte šanci poznat. Jediný výsledek je, že máte pocit, že o nemovitost má zájem pět lidí a všichni chtějí slevu. Jakmile má prodej na starosti jeden makléř, máte vše jasně pod kontrolou.
- Pozor! Nejnižší provize není zárukou prodeje za nejvyšší cenu. Neušetříte. Profesionálové mají svou cenu. Když se budete rozvádět, taky si najmete nejlevnějšího advokáta.

Výsledek?

- Vaše nabídka bude vyvolávat pochybnosti u zájemců, makléři se nebudou maximálně snažit.

7 chyb, kterých je potřeba se vyvarovat při prodeji nemovitosti

6) Vynechte laické rady

- Prodej nemovitostí je jako fotbal. Všichni si myslí, že tomu rozumí. Nedejte na „přátelské“ rady, že to nejlépe prodáte tak či onak, že soused prodal tak a tak...
- Když totiž požádáte kohokoli o radu, dotyčný má snahu Vám na to „něco“ povědět.
- Dobrý přítel by Vám ale měl říci „já tomu nerozumím, sejdi se s někým, kdo v tom dělá“.

Výsledek?

- Za „dobré“ rady dotyčný nenese zodpovědnost.
- Chyba, kterou uděláte při prodeji nemovitosti, Vás může stát velké peníze.

7 chyb, kterých je potřeba se vyvarovat při prodeji nemovitosti

7) Smlouvy a další kroky

- Prodáváte věc – majetek, který má ve Vaší rodině zřejmě největší hodnotu. To není žádná legrace.
- Smlouvy stažené z internetu, právník, který se nespecializuje na nemovitostní právo, neznalost množství detailů při převodu peněz i nemovitosti.
- To vše je hazard s Vašimi penězi.

Výsledek?

- Nejednou se stalo, že prodávající neměl ani peníze, ani nemovitost a zůstali mu jen soudní tahanice.

7 chyb, kterých je potřeba se vyvarovat při prodeji nemovitosti

Doporučení

- Vyhledejte makléře – **odborníka**, za kterého „mluví“ výsledky a spokojení klienti. **Sjednejte si schůzku** na 30 minut, ať vám prozradí, co dnes znamená úspěšně prodat nemovitost.
- **Zjistěte si nejdříve vše potřebné** a pak se určitě správně rozhodnete. Stejně jako na opravu auta, nebo stavbu domu i na prodej nemovitosti, si vyberte odborníka, který nese zákonnou odpovědnost za své služby.



Děkuji, že jste dočetli až sem.

Přeji Vám při prodeji nemovitosti mnoho úspěchů.

**Budete-li mít jakékoli dotazy,
obraťte se na mě.**

www.fndreality.cz

petr.pilat@firmanaduveru.cz

+420 602 850 800

