BEZ REALITKY...

Jak nejlépe prodat nemovitost

www.holkyzrealitky.cz

Rozhodli jste se právě teď **prodat svoji nemovitost, chcete ji vyměnit za menší nebo větší, v jiném městě**? A říkáte si, prodám ji **bez realitky**... Budu mít víc peněz pro sebe, **ušetřím za provizi**...

Dejte se do toho! Cesta bude dlouhá a je třeba připravit spoustu věcí. Čím dřív začnete, tím dřív budete svou nemovitost prezentovat.

Které podklady připravit?
Tady jsou, tady je krátký návod „jak na to“ bez účasti realitky.

1.

Každý chce **získat co nejvyšší cenu** za svoji nemovitost. Předpokladem je, abyste si **nemovitost dokonale připravili k prezentaci**. Proč? Stačí si otevřít některý z realitních inzertních portálů a odpověď najdete hned. Doslova na první pohled. Obrovská konkurence! Početná nabídka nemovitostí k prodeji. Doslova velké bludiště plné inzerátů, ve kterém se snadno může kdejaká nemovitost ztratit. A Vy chcete získat kupce právě pro SVOU nemovitost. Chcete, aby oko budoucího majitele padlo co nejdříve právě na TO VAŠE. Chcete zaujmout! Chcete hodně klientů, kteří přijdou osobně přímo k Vám a nemovitost si budou chtít prohlédnout a co nejdříve koupit. Chcete udržet cenu, ne dělat velké ústupky v podobě slev apod. Tak co s tím tedy?

Začít se musí od základu. Pořádek. To je hodně důležité. Nemovitost musí být prvotřídně uklizená, čistá – je třeba provést kvalitní **homestaging**. Co to slovo znamená? Zkrátka uklizeno, načančáno, vyladěno do posledního detailu. Něco jako když žena půjde k fotografovi nebo na nějakou důležitou akci. Žena ladí make-up, oblečení a doplňky, byt musí být uklizený a nesmí se zapomenout na dekorace, květiny, ozdobné polštáře atd. Častokrát pomůže vzít útokem obchod s bytovými doplňky a dokoupit, co doma chybí, nebo to, co by bylo krásné právě jen na tu fotku. Nevadí, že pak se to nebude hodit a nechcete tuto věc vystavit napořád. Teď je důležité zaujmout na fotkách.

Někdy toto „ladění“ zabere více času, než si myslíte. Uklidíte, zkrášlíte, vyfotíte a pak zjistíte, že na fotce to není nic moc. Třeba pomůže přestavět nábytek. Kdoví. Těžko se to soudí, protože jste ve své nemovitosti pořád a je těžké mít takové to objektivní oko a posouzení, co by bylo třeba ještě upravit a vylepšit. Ale věřte nám, tady se opravdu vyplatí pořádně zamyslet a neříct si: „To stačí.“

Důležitým následným krokem je **fotografie**. V současné době nestačí fotografování mobilem. Chcete přece co nejvyšší cenu! Takže fotky musí být opravdu profi. Chce to kvalitní techniku, tedy fotoaparát, objektivy, stativ, filtry, blesky, clony a další vymoženosti, pomocí kterých docílíme nejlepšího výsledku – nádherné fotky. Pak to chce také programy do počítače, kde upravíte fotky, když je třeba. Pokud se zaseknete na tom, že takové profesionální vybavení nemáte, pak neváhejte a zajistěte si **profesionálního fotografa pro dokonalé fotografie**. Nezapomeňte také na zpracování

videoprohlídky. **S tím Vám rád pomůže** právě ten fotograf, nebo také **kameraman**. **Videoprohlídka** je taky skvělým marketingovým nástrojem. Je to takový online průvodce nemovitostí, který dokáže kvalitně seznámit s Vaší nemovitostí skoro tak, jako když by prohlídka proběhla osobně za přítomnosti klienta. A máme tu rok 2020, jinak řečeno již několik let žijeme technologiemi, novinkami a dalšími kvalitními nástroji na kde co. Takovým nástrojem při prodeji realit je také **3D scan nemovitosti**, který ukáže dům či byt ve všech detailech včetně 3D modelu dispozice prostor. Ruku na srdce – 3D scanner nemovitosti není zrovna levná záležitost, že? Ale nezoufejte. Na internetu můžete najít dostatek firem, které tuto službu za různé ceny nabízejí. Najměte si tedy profesionála a nechcete si takový prezentační materiál zpracovat. **Chybí Vám půdorysy nemovitosti**? Ano, i toto je nanejvýš vhodné mít pro prodej nemovitosti připravené, kupující to často chtějí. Nezoufejte. Pomůže Vám právě 3D scan nemovitosti, nebo si můžete nechat zpracovat i klasický půdorys.

Teď si asi říkáte: „Toto vše bude stát asi desítky tisíc, není to levná záležitost.“ Ano, to je pravda. Bude to stát peníze, bude to stát čas. Bude to stát telefony, maily, jednání, schůzky, vyřizování, ale věřte, že dokonalá prezentace opravdu umí šikovně prodat nemovitost a udržet její cenu. A o to Vám přece jde.

Pokud chcete mít opravdu **dokonalou prezentaci** Vaší nemovitosti, nabízí se zde další varianta. **Vlastní webová stránka**, která slouží čistě jen pro představení domu, či bytu. Taková stránka musí mít současný, nebo spíše možná nadčasový, design, musí být dostatečně lákavá pro oko klienta, musí být nabitá informacemi a materiály v podobě kvalitních fotek, videí, 3D scanu, snímků z dronu... Takovou stránku si můžete vytvořit sami, pokud si na to troufáte, nebo můžete zadat práci firmě, která se věnuje tvorbě webových stránek. Nezapomeňte však, že samotnou webovou stránku těžko někdo najde. Je třeba ji podpořit **kvalitním marketingem** a na internetu ji zviditelnit!

Za zmínku stojí také **prezentace na sociálních sítích**. Facebooku, Instagramu, Youtube... To jsou asi nejčastěji využívané sociální sítě dnešní doby. A i tam by měla být Vaše nemovitost dostatečně vidět. Investujte tedy do reklamy i zde.

2.

Zvládli jste si zařídit prezentaci. Super! Můžete přejít k dalšímu kroku. Je třeba správně ocenit nemovitost, **stanovit reálnou tržní cenu** tak, aby nemovitost, lidově řečeno, netrčela dlouho na inzertních portálech a tím se stávala pro kupující nezajímavou. My v realitní praxi tomu říkáme „ležák“. Takový ležák má taky svého kupce. Protože vše má svého kupce. To je jasné. Ale o ležáky není prioritní zájem. U ležáků se hledají „mouchy“. Proč tak dlouho visí v inzerci, co je tam za technické vady, nejsou tam skryté vady, které nejsou na fotkách vidět? Jsou tam věci, které nejsou v textu popsané a najevo vyjdou až při osobní prohlídce? Cena? Cena je asi vysoká a prezentace není odpovídající? Zkrátka spekulace a otázky, které vyvolávají nezájem a nechuť jít omrknout nemovitost osobně. Vlastně v takovém případě, proč kontaktovat majitele, že ano. Určitě je tam „zakopaný pes“. Nějaký problém. Od toho radši ruce pryč. A tak dále a tak dále. Určitě bude lepší najmout si odborníka, který zpracuje odhad ceny na profesionální úrovni a budete si moct být jistě, že prodáváte za cenu, která je reálná a prodáte tak dobře.

Když stanovíte cenu sami, můžete se dostat do potíží. Jakých?

Pokud stanovíte cenu nízko, proděláte, stanovíte cenu příliš vysoko, taky proděláte. Proč? Podívejte se na prodávanou nemovitost z pohledu kupujícího – koupil byste si nemovitost, která je v nabídce už dlouho? Vidíte, že její cena postupně klesá? Asi ne – řeknete si: proč už po tomto domě někdo dávno neskočil? Zmínily jsme výše.

Druhý Váš pohled bude: počkám si, až nemovitost zlevní. No, ale nevyfoukne Vám ji někdo? Může se stát.

Pokud bude tržní cena stanovena správně, někdo ji zaručeně koupí. A koupí ji brzy.

Když si to ještě jednou shrneme:

Při stanovení **„příliš nízké ceny“** proděláte, protože byste mohli získat víc, při stanovení **„příliš vysoké ceny“** proděláte, protože o nemovitost nebude mít nikdo dlouho zájem a cena nakonec klesne úplně zbytečně a v podstatě nuceně, ale bez slevy byste se nepohnuli dále a nemovitost byste mohli prodávat roky. Pokud bude **cena stanovena správně**, nemovitost rychle prodáte za cenu, za kterou si přejete a získáte spokojeného nového majitele.

Pro stanovení ceny můžete použít svůj úsudek – většinou je to pohled na realitní servery. Co tím zjistíte... Za kolik jsou **nabízeny nemovitosti ve Vaší lokalitě**. Ano, nabízeny... Ne však prodány. A to je hodně velký rozdíl! Skutečná prodejní/ kupní cena nemovitosti je často o 10–30 % nižší, než se uvádí. Záleží na spoustě okolností, které se k tomu vážou. Toto téma teď nebudeme dále rozvádět, poskytneme Vám informace později, nebo nás můžete kdykoli kontaktovat, rády Vám poradíme.

Co je tedy nejlepší pro adekvátní cenu nemovitosti? A její dobré stanovení?

Můžete použít služby odhadce, jak jsme už řekly – to Vás bude něco stát, ale je to další investice, která se Vám vyplatí.

3.

Tak. Aktuálně máte vyřízenou prezentaci pro prodej a víte, za kolik můžete svou nemovitost prodávat. Dalším krokem je nechat **zpracovat průkaz energetické náročnosti budovy**, dále jen PENB, což je **povinnost daná zákonem**. Jedná se o **zařazení budovy do kategorií od „A“**, což je energeticky nejúspornější kategorie **po „kategorii „G“**, což je kategorie nejméně úsporná. Zpracování PENB stojí v řádu tisíců korun a často také záleží na tom, jaké podklady technikovi poskytnete. Nejčastějším podkladem jsou půdorysy nemovitosti, ale ty už máte zpracovány, protože jste si zajistili prezentaci pro prodej svého bytu či domu a máte krásně vypracovaný také půdorys, nebo ideálně 3D scan. Pokud si řeknete, že průkaz necháte zpracovat, až budete mít konkrétního kupce, neušetříte nic. Stejně ho musíte nechat zpracovat a zdržíte celý proces prodeje, protože tento průkaz většinou chtějí kupující předložit u podpisu smlouvy, častokrát do něj budou chtít nahlédnout už u první prohlídky a nemůžete to zájemcům vyčítat, mají právo tento dokument vidět, aby mohli přemýšlet, zda Vaši nemovitost koupí. Pokud prodáváte byt v osobním nebo družstevním vlastnictví, pak můžete mít štěstí a situaci mít jednodušší. Většinou mívá PENB k dispozici sdružení vlastníků jednotek nebo družstvo, kde si jej můžete vyžádat.

4.

Nyní stojíte před dalším úkolem, kterým je **inzerce svoji nemovitost k prodeji**. Čeká Vás rozhodnutí, kde začneme inzerovat. Většina nemovitostí se inzeruje na serverech jako jsou Sreality, Reality Mix, Idnes, atd. V každém případě je třeba si uvědomit, že pokud se nakonec rozhodnete ušetřit v první fázi a nenechat zpracovat PENB – většina serverů tento dokument vyžaduje a pokud jej nemáte a nevložíte, nebo nezadáte reálnou prokazatelnou kategorii, zařídí Vám automaticky Vaši nemovitost do kategorie „G“ – a to je pak škoda, protože máte-li novější dům nebo dům po rekonstrukci, pak do „G“ určitě nepatří. A spousta lidí této věci moc nerozumí a jen stroze kouknou na kategorii, uvidí, pro ně odpudivé, písmeno „G“ a rovnou inzerát zavřou, protože si myslí, že nemovitosti je vlastně „úplně mimo“, špatná energeticky, předurčená k úpravám a technickým zásahům. Doporučujeme tedy, jak už jsme řekly, zpracovat PENB hned, když se rozhodnete, že nemovitost, kterou vlastníte, poskytnete k prodeji.

Teď tedy zpět k portálům, na kterých se dá inzerovat.

Pokud je Vaším cílem prodej bez realitní kanceláře, pak pro tuto formu slouží nejčastěji server Bezrealitky a další tomu podobné. V mnoha případech zde také není inzerce zadarmo, ale je placená. Je mýlkou, když se

budete domnívat, že Vám první den inzerce zavolalo mnoho kupujících. Jsou mezi nimi samozřejmě i realitní kanceláře, které se snaží získat ke zprostředkování prodeje Vaši nemovitost a uzavřít s Vámi smlouvu o zprostředkování. To už je pak vše o Vašem citu, kdy poznáte, zda je vše OK nebo ne.

Myslíte si i potom, co jste si přečetli předchozí odstavec, že opravdu volali, nebo psali, jen přímí zájemci o koupi? Že určitě nevolaly realitní kanceláře? Nebuďte si tak jistí. Bohužel spousta realitních kanceláří se dokáže tvářit jako soukromý zájemce. Proč? Jak jsme psaly – chtějí získat nemovitost pro prodej. Jak by toto bylo možné? Tyto firmy, které se bohužel v našich řadách vyskytují, přijdou na prohlídku jako soukromník a po pár desítkách minut vyjde najevo, že jsou realitní kancelář, která se Vám snaží vysvětlit, že ji nutně potřebujete. Není to fér, ale je to tak.

5.

A když jste se přes shora uvedené kroky úspěšně dostali a našli jste toho pravého kupce za správnou cenu, nastává další mravenčí práce. **Zařízení** veškerých **právních úkonů od kupní smlouvy, přes úschovu kupní ceny formou advokátní nebo notářské úschovy a vložení na katastr**. Někdy se dostanete ještě do mezifáze, kdy je třeba vystavit Vašemu zájemci také rezervační smlouvu, abyste vyřešili jisté prostoje, ke kterým může dojít v rámci čekání na finance ze strany kupujícího, nebo vyřízení hypotéky apod., v úvahu zde připadají také **smlouvy o smlouvě budoucí**. Což samozřejmě není také zadarmo, pokud sám nejste právník.

Internet je nástroj mocný a bez něj bychom si dnes neporadili, že? Dají se zde najít pochopitelně i vzory všech možných smluv. Stejně tak i smluv pro realitní zprostředkování a zajištění koupě/ prodeje nemovitosti. Ale tyhle vzory dostupné online jsou černá díra. Pozor na to. Můžete se dostat do velkých potíží. Můžete dostat do potíží také svého kupujícího. Problémů, které při takovém nešetrném, právním odborníkem nezaštítěném, jednání může nastat mnoho.

Například **stanovení správných termínů úhrady kupní ceny, vyklizení nemovitosti, předání nemovitosti novému majiteli**. Tyto věci se na první dojem tváří jako nevinné, naprosto jasné, ale je to v reálu pravý opak. Takové stanovení termínů je jedna velká analytická, manažerská a opravdu složitá úloha. Nesmí se zde udělat chyba, protože na tom může záviset další problém s katastrem nemovitostí, s odmítnutím smlouvy k zajištění úvěru v bance, problém s vystěhováním, nastěhováním, s financemi, které třeba díky takové chybě patří Vám, ale nový kupec nevlastní Vaši nemovitost a tak dále.

Nejčastější chyby vznikají při hrazení větší části kupní ceny prostřednictvím hypotéčního úvěru, kdy nemovitost může mít nižší odhadní cenu pro banku a úvěr proto nemusí vyjít. Vy už máte třeba uhrazené zálohy na koupi jiné nemovitosti (protože to byla přece jistota, už máte kupce), které mohou být stanovené smlouvou jako nevratné po uplynutí jisté doby. V této chvíli jste na samém začátku prodeje, začínáte znovu hledat kujícího.

No... Co si budeme povídat, radši investujte a také v tomto případě se nechcete zastoupit právníkem.

6.

Pokud jste se dostali přes všechna úskalí, máte vyhráno – zbývá **převést energie na nového majitele a novému majiteli zbývá uhradit daň z nabytí nemovitosti**, která je v současné době ve výši **4 %**.

Pokud si i s tímto poradíte a dokážete zajistit veškerou dokumentaci, dodat ne příslušné úřady, můžete si snad už konečně oddechnout...

Říkáte si teď, proč tolik práce musíte dělat Vy? Uvažujete o tom, že by Vám s některými kroky mohl pomoci kupující? Ne, ne, opravdu je toto jen Vaše práce, protože Vy máte nemovitost a je třeba se postarat o kvalitní prodej, abyste z prodeje dostali takovou cenu, jakou chcete a získali nového majitele, který bude s Vaším jednáním spokojený.

Kupující Vám s některými kroky při všem, co je třeba zajistit pro prodej nemovitosti, nepomůže. **Ale my Vám pomůžeme moc rády**...

Realitní svět je **naše práce**. Je to svět, který milujeme **už více než 15 let** s cílem plnit sny našim klientům a hledat jim nejen novou nemovitost, ale pomoci zajistit jim nový domov. Vše totiž děláme s citem, osobním přístupem, milým jednáním a hlavně srdcem. Nebereme své klienty jako „případ“, ale jako parťáky, přátele, kterým je třeba pomoci

a ulehčit jim v těžké situaci, kterou bez pochyb transakce s nemovitostmi jsou. Reality v naší zemi jsou něco jako džungle, že? Zorientovat se zde a dokončit obchod, najít si nové bydlení, prodat stávající, neztratit více peněz, než je opravdu nutné, zachovat si při tom všem zdravý rozum a úsměv, to je nelehký úkol. Jsme si toho plně vědomé.

Proč tedy změnit svůj pohled na věc a proč místo prodeje „bez realitky“ mít jako pravou ruku realitní kancelář? Proč se spojit právě s námi? S námi získáte letité zkušenosti na realitním trhu. Nabídneme Vám něco jako „mapu“, abyste se nám ve světě realit neztratili, a abyste hlavně nepřišli zbytečně o peníze.

Nabídneme Vám propracované plánování s cílem Vaší spokojenosti a uzavření obchodu, pozitivní myšlení, profesionální, ale přitom velmi osobní přístup.

Budeme vždy stát plně na Vaší straně. Jsme sice tým holek, který jedná s úsměvem a s čistým svědomím a vědomím, v klidu a pohodě, ale pokud budete třeba, dokážeme v obchodě použít i „silné lokty“, které jsme vytrénovaly za ta léta naší praxe a moc dobře víme, že někdy je nutné být trošku ostřejší v realitním businessu.

S tím vším, co jste si přečetli v naší publikaci Bez realitky... jsme Vám ochotny plně pomoci. Spolupracujeme s týmem odborníků, protože naše práce jsou reality a jejich prodej, ale to vše souvisí s dalšími profesemi, které tu jsou od toho, aby se využívaly, protože přece chceme docílit nejlepšího výsledku. Chceme Vaši nemovitost prodat co

možná nejlépe. Chceme prodat Vaši nemovitost za správnou cenu a najít v rozumném časovém úseku kupujícího klienta. Proč? Protože toto je Vaše přání! Toto je Váš sen. Vy sníte o tom, že prodáte „svůj domov“ za reálnou cenu a najdete si nové krásné bydlení. A my? My plníme Vaše sny!

Kolik lidí kolem sebe máme? Jak velký jsme tým? Je nás docela hodně. Pár realiťáků v sukni, to je jasné. O nás, realiťačkách, si můžete přečíst na naší webové stránce. Ale ráda bych zmínila další, které jsou naší součástí. Protože bez nich bychom nebyly my. Proto je pro nás hodně důležité Vám je zde přiblížit.

Pokud chcete koupit nemovitost a řešíte, jak ji financovat, když Vám chybí dostatek vlastních financí, tak máme své „agenty v sukni“, se kterými spolupracujeme řadu let. Jsou to moc šikovné dámy, které se naprosto skvěle orientují ve světě financí. Dokáží vykouzlit v podstatě nemožné. Spolupracují s většinou bank a institucí, které v ČR máme. Jejich práce je vysoce profesionální, vystupování a jednání – jak jinak u nás – je milé, přesto ale přímé a čisté, upřímné. Vždy Vám holky řeknou realitu, která pro Váš případ platí a pomohou Vám zajistit finance pro koupi nemovitosti, kterou jste si vybrali. Nemusíte se bát, že Vám budou „mazat med kolem pusy“ stylem: „Určitě Vám zajistíme hypotéku.“ A po pár týdnech vše padne a peníze nebudou. Nic takového u nich nečekejte. Holky se vždy snaží najít cestu pro to, abyste Váš nový domov zvládli zafinancovat. Pokud to však opravdu není možné, s citem Vám řeknou čistou pravdu a třeba najdete řešení za pár let. Pokud máte zájem o osobní představení, mrkněte opět na náš web.

Homestaging a focení? Naše další kolegyně a pravá ruka, která o sobě mluví na naší webové stránce. S ní získáte profesionální prezentaci v podobě topových fotografií, pomáhá nám s laděním nemovitosti před focením a dalšími kroky, které jsou nutné pro kvalitní prezentaci a marketing nemovitosti.

Zaručujeme Vám opravdu kvalitní výstup – kvalitní prezentaci Vaší nemovitosti, protože jdeme s dobou a využíváme technologie, které jsou třeba pro to, aby Vaše nemovitost vyčnívala mezi ostatními. Tvoříme nejen fotky, ale také videoprohlídky, fotky s úhlem 360, jsme schopné snímat Vaši nemovitost a její okolí z ptačí perspektivy, tedy pomocí dronu, zajistíme půdorysy, 3D scan nemovitosti a pokud chcete, aby Vaše nemovitost měla tu čest být prezentována na své vlastní webové stránce, můžete se i v tomto na nás spolehnout.

Sociální sítě – zajistíme reklamu Vaší nemovitosti také zde, ve světě FB, IG a případně youtube. Víme totiž, že na sociálních sítích dnes „sedí“ skoro každý. Takže i tam musí být Vaše nemovitost na očích ostatním.

Pokud Vám jde o právní zastoupení, nebo notářskou či advokátní úschovu,

i v tomto máme u sebe profesionály, na které se plně spoléháme a ručíme za ně a za jejich práci díky naší mnohaleté spolupráci.

Naše práce také něco stojí. Jistě. Paní prodavačka, u které jste si koupili minulý týden nové boty a pak nový oblek na důležité jednání v práci také nežije z nuly a neprodává Vám zboží za cenu, za kterou to sama nakoupila. I ten malý levný rohlík poskytuje obchodu, kde se prodává, určitý zisk. Ale pojďme si nalít čistého vína, jak se říká – za kvalitu se platí a hlavně – **za kvalitní produkt či službu se vyplatí zaplatit**.

A jedna myšlenka od srdce: „Nebojte se svěřit svou nemovitost do rukou odborníkovi." Protože když je to fér člověk, bude Vaším parťákem a Vám se neskutečně uleví.

Nejsme tu od toho, abychom Vám uškodily, ale abychom pomohly v tom, co není Váš „denní chléb".

Pokud máte pocit, že jsme na něco zapomněly, nebo v něčem nemáte jasno, **neváhejte nás kontaktovat**. Volejte, pište, **jsme tu pro Vás**. Zajdeme na kávu a pomocí krátké nezávazné schůzky probereme, co Vás bude zajímat.

Holky z realitky
S-Line Brno s. r. o.
Kancelář:
Merhautova 991/117
613 00 Brno

+420 777 550 162
info@holkyzrealitky.cz
holkyzrealitky.cz
@holkyzrealitky
m.me/holkyzrealitky
holkyzrealitky