



profimakléřky®  
reality v ženské péči

# 10 CHYB

## při prodeji nemovitosti

Profimakléřky Milada a Renata se stále setkávají se stejnými chybami samoprodejců při prodeji nemovitosti, kterými se zbytečně připravují o čas i peníze.

Prodat nemovitost za rozumný čas a dobrou cenu totiž není vůbec jednoduchý úkol. Na dobrém výsledku se navíc podílí celý tým specialistů.

[www.profimaklerky.cz](http://www.profimaklerky.cz) | tel. 777 071 370



# 1. Nemovitost není připravená k prodeji

**Fotit nemovitost, tak jak v ní bydlíte vy, je velkou chybou.**

Kupující nezajímá nádobí na kuchyňské lince, nedojedená snídaně, kabát přehozený přes židli, nebo vaše kartáčky na zuby. Oblečení, suvenýry z dovolené, magnety na lednici, osobní fotky, to všechno by mělo jít pryč, aby zájemce nic nerušilo a viděl na fotce svůj budoucí domov.

**První dojem se dá udělat jen jednou.**

Kvůli špatnému prvnímu dojmu se zájemce ani nepodívá na další fotky, lokalitu, či ostatní detaily, kvůli kterým by si Váš dům koupil.

## Výsledek?

Špatný dojem, málo zájemců a nižší cena.

## Co s tím?

Dobře připravená **nemovitost** má větší šanci **zaujmout**, je **důvěryhodnější** a přiláká mnohem **více zájemců**. Důležité je váš domov odosobnit a naaranžovat.

Někdy stačí jen pořádně uklidit, přidat pár živých kytek a dekorací na správná místa, aby byly fotky a záběry ve videu atraktivnější a **vzbuzovaly ty správné emoce**.

Navíc dokáže o desítky procent **zvýšit i finální cenu**, za kterou nakonec svůj dům prodáte.

## 2. Amatérsky zpracovaná prezentace

Napíšete několik řádků popisného textu, přidáte fotky z mobilu a pokud se podaří najít plány, připojíte půdorys. Takto zpracovaný inzerát nahrajete na pár inzertních serverů, zaškrtnete parametry a hotovo.

Lidé jsou dnes doslova zavaleni reklamami, nabídkami na internetu a sociálních sítích.

**Většina nakupuje očima.**

### Výsledek?

**Málo zájemců, nižší cena.**

Špatnou prezentací nepřesvědčíte zájemce, že hodnota nemovitosti odpovídá jinak reálné prodejní ceně, za kterou byste v případě profesionální prezentace prodali.

### Co s tím?

Pokud chcete prodat za rozumný čas a dobrou cenu, **musíte zaujmout** pozornost kupujících.

Samozřejmostí je dnes webová stránka nemovitosti s profesionálními fotkami, záběry z dronu, 3D scanem a **videoprohlídkou**, kde je vidět každý důležitý detail...

U **nezařízených nemovitostí nebo nemovitostí ve výstavbě** si podle plánů bez **fotorealistické vizualizace** zájemce jen těžko dokáže představit, jak bude v reálu vypadat.



Fotorealistická vizualizace

© Dita Staňková | www.zivyinterier.cz



# Byt 1+kk k rekonstrukci

PŘÍPADOVÁ STUDIE



Jak prodat malý byt o ploše 27 m<sup>2</sup> ve špatném technickém stavu rychle a za dobrou cenu.



## Strategie prodeje

Úplně nejdřív je třeba promyslet, **jak a komu budete byt prodávat**. Začaly jsme tím, že jsme na papír sepsaly plusy a mínusy. **Mínusy** byly zjevné na první pohled - málo místa a špatný technický stav. Příšerný záchod, ještě horší sprchový kout a mini kuchyňka, ve které se nedá vařit, ani jíst.

**Jaké jsme našly plusy?** Zřejmou výhodou byla strategická poloha 10 minut tramvají do centra nebo pěší chůze do kanceláří Spilberk office, komunity moderních technologických, IT, finančních a poradenských firem v Brně.

## Cílová skupina

### Kdo ocení plusy natolik, aby převážily mínusy?

Před očima se nám začal v barvách rýsovat mladý muž či žena na začátku slibné kariéry, kteří tráví většinu času v práci, s přáteli nebo se věnují svým koníčkům. Nemají hromady věcí ani nábytek k přestěhování a už vůbec ne náladu uklízet velkou domácnost. Ti by mohli pro začátek dát přednost malému bytu před velkým a to nejen kvůli ceně.



## Mínusy měníme na plusy

Škrtneme nevýhodu „27 m<sup>2</sup>“. **Ale co ten příšerný stav?** Tito mladí lidé jsou zvyklí na pěkné, moderní prostředí. Na takový byt se ani nepřijdou podívat.

Rozhodly jsme se, že jim **ukážeme, jak by mohl byt vypadat** po přestavbě a co by to zhruba stálo. Velkou výhodou rekonstrukce je, že interiér pak vypadá přesně podle vkusu nového majitele. O tom, že si naše cílovka dělá ráda věci podle svého, není pochyb.

Požádaly jsme o pomoc naši designérku Ditu. „*Snažila jsem se využít každý centimetr tak, aby nic důležitého nechybělo a pečlivě hlídala náklady. Přestavba včetně vybavení podle*

*návrhu by se měla vejít do 250 tis. Kč“* doplňuje Dita. Více na blogu [www.zivyinterier.cz](http://www.zivyinterier.cz).

## Fungující reklama

Inzerát jsme daly na 18 inzertních realitních serverů. Ještě týž den volali zájemci, kteří se detailně vyptávali na cenu rekonstrukce. Na prvním kole prohlídek bylo 14 zájemců, kteří přišli především proto, že si dovedou představit, jak hezky by byt mohl vypadat a hlavně, kolik bude přestavba stát. Jinak by s největší pravděpodobností na prohlídku bytu k celkové rekonstrukci vůbec nešli. S kupcem jsme se domluvily hned při prvním prohlídkovém kole.

## Výsledek?

**Cena bytu byla dokonce o 10% vyšší, než si přál původní majitel.**

S vážným zájemcem jsme se domluvily už za 3 dny po prohlídce a a pustily se do vyřizování veškerých papírů.

Jen **29 dnů** od okamžiku, kdy jsme se s prodávajícím dohodly na zprostředkování prodeje, **podepsala budoucí majitelka rezervační smlouvu.**





### 3. Přehnaná očekávání od některých inzertních serverů

Zadáte inzerát na bezrealitky.cz, bazoš a třeba i další inzertní servery, na kterých to zvládnete. Čekáte, že se Vám ozvou zájemci. Během hodiny Vám zavolá až několik desítek makléřů a žádný zájemce.

**A zájemci? Ti navštěvují především speciální weby, kam majitel ani svůj inzerát podat nemůže.**

#### Jak je to možné?

Tyto inzertní servery jsou hlavním zdrojem tzv. „**studených kontaktů**“. Pro makléře je to ten „nejotravnější“ a nejtěžší způsob, jak získat nemovitost do prodeje.

#### Výsledek?

Mnoho makléřů, mnoho slibů, málo zájemců.

#### „Studené kontakty“ obvolávají tři hlavní skupiny

- > **Začínající makléři**, kteří musí nějak získat první zakázku. Každý nějak začíná, není na tom nic špatného. Je jen na vás, jestli zrovna u prodeje vaší nemovitosti chcete riskovat, že makléř udělá zbytečnou chybu, protože nemá zkušenosti. Na druhou stranu i takový začínající makléř má alespoň teoretické znalosti a většinou i zkušenější kolegy, kteří mu dokážou poradit.
- > **Špatní makléři**, kteří nejsou tak dobří, aby měli dost zakázek díky doporučení nebo profesionální prezentaci. Obzvlášť tato skupina „prodejců“ je vytrvalá. Budou Vás přemlouvat a různými, mnohdy i nekalými triky přesvědčovat, abyste prodej svěřili právě jim.
- > **Pracovníci call centra** velké realitky, kteří jsou proškolení na to, aby vás dotlačili ke schůzce s makléřem, kterého jste si sami nevybrali a nic o něm nevíte.

### 4. Inzerce neuvidí dost lidí

Když chcete cokoli dobře prodat, je potřeba to nabídnout **co největšímu počtu lidí**. Čím více lidí se to dozví, tím **lépe** se to **prodá**.

Sám majitel má ale pouze velmi omezené možnosti inzerce. Je dobré zvolit hned několik prodejních kanálů, každý z nich má svoji cílovou skupinu a každý musíte ovládat.

NA  
PRODEJ

#### Výsledek?

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

#### Jak je to možné?

Mnohé realitní servery Vám ani neumožní inzerát vložit, pokud nejste profesionál.

Dobrý realitní makléř vloží inzerát na všechny klíčové realitní servery v jednom kroku prostřednictvím profi aplikace. To ale není jediný způsob, jakým prodej Vaší nemovitosti propaguje. Cílovou skupinu se snaží oslovit dalšími vhodnými kanály jako např. Facebook, PPC kampaň ve vyhledávacích atd.

Na každého jednoho vámi osloveného potenciálního kupce osloví makléř dalších deset. To je zhruba o 1 000% vyšší pravděpodobnost úspěšného prodeje.



## 5. Vysoká nebo nízká cena

Když stanovíte cenu moc nízko, proděláte.  
Když moc vysoko, také proděláte.

Příliš vysoko nastavená cena způsobí neprodejnost nemovitosti, i když ji později snížíte. Kdo by důvěřoval zboží, které se několikrát zlevnilo, protože si ho do teď nikdo nekoupil?

**Pozor také na cenu**, stanovenou podle inzerátů **podobných nemovitostí!** Tyto ceny jsou nabídkové. **Skutečné** prodejní bývají zpravidla o **10 - 40% nižší**. Kdyby byla nemovitost za cenu prodejná, inzerát už nenajdete.

**Výsledek?**  
Zlevňujete a zlevňujete,  
až nakonec po dlouhém čekání prodáte  
pod tržní cenou.

### Příklad

Vyhlednete si fantastickou televizi za 30 000,- Kč. Moc byste ji chtěli, ale přece jen, je pro Vás příliš drahá. Hledáte dál a koupíte si jinou podobně fantastickou, ale za přijatelnější cenu, třeba 25 tis. Kč. Fantastická televize se neprodává, prodejce ji po pár měsících zlevní na 25 tis. Kč, později na 20 a pak na 17 000,-.

Už to není fantastická televize. Vy jste rád, že jste si nekoupil „nějakej šmejd“, kterej nikdo nechce, proto ho pořád zlevňují.

**A prodávající?**  
Samozřejmě, že prodělá.  
Stejně jako Vy totiž myslí většina lidí.

## 6. Špatně vedená prohlídka nemovitosti



### Chcete prodat za nejvyšší cenu?

Také samotné **prohlídky mají svá obchodní pravidla**. Jak říkávala moje babička:

*„Nic na ničem není, jen se to musí umět“.*

Nemovitost **dobře odprezentovat** a **vyjednávat** se zájemci, to je doslova umění. Musíte **zdůraznit její přednosti**, mít **přehled o prodejích v okolí** a být připraven **odpovědět zásadní právní otázky** týkající se prodeje.

Čím více s tím má člověk zkušeností, tím lépe prodá.

### Výsledek?

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

### Pozor!

Velmi důležité je také „filtrvat“ potenciální zájemce. Ne každý, kdo se vydává za zájemce, jím skutečně je. **Může to být také tzv. tipař**, který si přijde prohlédnout vaši nemovitost jako „zájemce“ a pak dorazí ještě jednou s dodávkou, když nebudete doma.



[www.profimaklerky.cz](http://www.profimaklerky.cz) | 12

## 7. Výběr makléře podle výše provize

**Nevyděláte ani nešetříte.**

Nejnižší provize **není zárukou úspěšného prodeje**. Není totiž jen odměnou makléře. Musí pokrýt **nemalé výdaje**, které je třeba vynaložit na **prodej nemovitosti za nejvyšší možnou cenu**.

Profesionálové mají svou hodnotu. Když se budete rozvádět, taky si nenačnete nejlevnějšího advokáta. Na opravu auta, nebo stavbu domu si vyberete odborníka, který **nese zákonnou odpovědnost za své služby**.

### Co s tím?

Když má prodej na starosti jeden schopný makléř, máte vše jasně pod kontrolou.

## 8. Více makléřů



Častou chybou je také úvaha

*„čím víc makléřů, tím dráž a rychleji prodám“*

Pokud 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 od každého **chce slevu**. Vy máte pocit, že je o nemovitost velký zájem, jen všichni chtějí slevu. Myslíte si, že je cena přemrštěná a zlevníte.

### Výsledek?

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



## 9. Rady „brouka Pytlíka“

Někdy máme pocit, že prodej nemovitostí je jako fotbal. Všichni si myslí, že tomu rozumí. Nedejte na „přátelské“ rady, 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 říct

*„já tomu nerozumím, běž za někým, kdo v tom dělá“*

### Výsledek?

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

## 10. Špatná smlouva



Prodáváte věc - **majetek**, který má ve vaší rodině zřejmě **největší hodnotu. To není žádná legrace.**

Smlouvy stažené z internetu, právník, který se nesespecializuje na nemovitostní právo, neznalost množství detailů při převodech peněz i nemovitosti

**...to vše je hazard s vašimi penězi.**

### Výsledek?

V nejhorším případě se může stát, že nebudete mít nemovitost ani peníze. Zůstanou vám jen soudní tahanice.

Doufáme, že Vám naše zkušenosti a informace pomohou vyhnout se zbytečným chybám při prodeji nemovitosti.

Pokud zjistíte, že potřebujete s prodejem Vašeho domova poradit nebo pomoci, jsme tu pro Vás kdykoliv k dispozici.

Domluvte si s některou z nás schůzku na 30 minut. Řekneme Vám mnohem víc o tom, **co je potřeba pro úspěšný prodej nemovitosti udělat.**

Dozvíte se vše potřebné a pak se určitě správně rozhodnete.

Těšíme se na Vás

Renata a Milada



**Mgr. Renata Dundáčková**

realitní specialista

tel.: +420 732 774 265

renata.dundackova@profimaklerky.cz



**Milada Vejtasová**

Ředitelka

tel.: +420 777 071 370

milada.vejtasova@profimaklerky.cz





profimakléřky

## Prodáme Vaši nemovitost

### Reality v ženské péči

Postaráme se o vás jako o vlastní. Provedeme vás jedním z vašich nejdůležitějších obchodů s jistotou a péčí, stejně jako provázíme životem naše děti.

### Jsmo ženy činu. Neslibujeme, ale konáme.

Sehraný team zkušených realitních makléřek, který všemi silami táhne za jeden provaz. Umíme prodat Vaši nemovitost. S realitami obchodujeme více než 10 let.



Promyslíme plán a stanovíme co nejvyšší prodejní cenu.



Vytvoříme a zaplatíme fungující reklamu.



Komunikujeme a průběžně informujeme.



Vyřídíme papíry a poradíme jak na finance.



Poskytujeme realitní a právní servis ZDARMA.



Máme dárek pro váš nový domov.