

ÚSPĚŠNĚ PRODEJTE

chyby při prodeji nemovitosti

nastavte si strategii prodeje



Jsem Jan Škárek, realitní makléř s
aktivní praxí od 2013.

Počty obchodů 2024, RK Allriskreality:
327 pronájmů, 208 prodejů.

Počty obchodů 2024, Jan Škárek:
4 pronájmy, 14 prodejů, v celkové ceně
98.580.577Kč

- Jak na prodej nemovitosti?
- Jakých se vyvarovat chyb?
- Proč není dobré inzerovat za cenu vysoko nad reálnou hodnotou nemovitosti?
- Co může prodejce očekávat, pokud inzeruje za nereálně vysokou cenu?
- Co dělat, když se ozve více zájemců díky atraktivní ceně?

více na www.janskarek.cz

Jak na prodej nemovitosti

1. Stanovení cíle a strategie

Definujte svůj cíl: Potřebujete prodat rychle, nebo chcete dosáhnout co nejvyšší ceny?

Analýza trhu: Zjistěte, jaké jsou aktuální podmínky na trhu nemovitostí ve vaší oblasti (např. v Brně nebo na Vysočině).

Cílový kupující: Ujasněte si, kdo by mohl být ideálním zájemcem o vaši nemovitost (rodiny, investoři, jednotlivci).

2. Správné stanovení ceny

Tržní odhad: Nechte si vypracovat odhad tržní ceny nemovitosti. Vycházejte z porovnání podobných nemovitostí v lokalitě.

Nerealistická cena škodí: Příliš vysoká cena může odradit zájemce, příliš nízká vás připraví o zisk.

3. Příprava nemovitosti na prodej

Home staging: Upravte interiér tak, aby vypadal atraktivně. Čisté, upravené a neutrální prostory osloví větší okruh zájemců.

Například: Odstraňte osobní předměty, přidejte svěží dekorace (květiny, světlo).

Opravy: Odstraňte drobné vady, jako jsou praskliny, odřená omítka nebo kapající kohoutky.

Profesionální fotografie: Kvalitní fotografie a videoprohlídky výrazně zvýší zájem o vaši nabídku.

4. Propagace nemovitosti

Online inzerce:

Využijte populární platformy jako Sreality.cz, Bezrealitky.cz, nebo sociální sítě (Facebook Marketplace, skupiny v lokalitě).

Cílená reklama: Investujte do placené propagace, například PPC kampaní nebo reklam na Facebooku.

Prezentace: Popisujte nemovitost srozumitelně, zdůrazněte její hlavní výhody (lokalita, výhled, dopravní dostupnost).

5. Jednání s kupci

Buďte připraveni: Mějte připravené všechny důležité dokumenty (výpis z katastru, energetický štítek, technické plány).

Flexibilita: Nabídněte zájemcům možnost prohlídky i mimo běžnou pracovní dobu.

Vyjednávání: Buďte vstřícní, ale nenechte se pod tlakem kupce donutit k nechtěným či nepromyšleným ústupkům.

6. Právní a administrativní proces

Smlouvy: Spolupracujte s právníkem na přípravě kupní smlouvy.

Katastr nemovitostí: Vyříd'te zápis změny vlastníka do katastru.

Předání: Zajistěte řádné předání nemovitosti (předávací protokol, stav měřidel energií).

7. Spolupráce s realitním makléřem

Pokud chcete celý proces zjednodušit, vyberte si profesionálního makléře. Dobře vyškolený makléř se postará o:

Ocenění nemovitosti.

Efektivní propagaci.

Bezproblémový průběh jednání a právní servis.

Jakých se vyvarovat chyb?

Špatné stanovení ceny

Podhodnocení nebo nadhodnocení ceny může odradit potenciální zájemce.

Řešení: Správnou cenu lze stanovit na základě důkladné analýzy trhu.

Slabá příprava nemovitosti

Nepořádek, zastaralý interiér nebo nedostatečné osvětlení odrazují kupce.

Řešení: Investujte do drobných oprav a využijte home staging.

Nekvalitní prezentace

Fotografie pořízené telefonem, neprofesionální popisy a absence videoprohlídek snižují atraktivitu nabídky.

Řešení: Profesionální fotografie, dobře napsaný popis a video dokážou přilákat více zájemců.

Proč není dobré inzerovat za cenu vysoko nad reálnou hodnotou nemovitosti?

Odlákání seriózních zájemců

Kupující, kteří znají trh, snadno rozpoznají, že cena je nadsazená, a nebudou mít o nemovitost zájem. Nabídka tak zůstane bez odezvy, což snižuje šanci na prodej.

Dlouhá doba prodeje

Nemovitost za nadsazenou cenu se může "přepálit" a zůstane na trhu dlouho. Nemovitosti, které jsou inzerovány příliš dlouho, začnou působit nedůvěryhodně. Zájemci si mohou myslet, že s nemovitostí je něco v nepořádku.

Nutnost postupného snižování ceny

Postupné zlevňování může signalizovat zoufalství prodávajícího, což zájemci často využijí k agresivnímu vyjednávání o ještě nižší ceně.

Ztráta času a energie

Prodejci zbytečně absolvují prohlídky s kupci, kteří nejsou ochotni zaplatit požadovanou cenu.

Nerealizovaný zisk

Pokud je cena výrazně nadhodnocená, může to zcela odradit zájemce, což vede ke ztrátě příležitosti prodat za reálnou tržní cenu.

Co může prodejce očekávat, pokud inzeruje za nereálně vysokou cenu?

Nízký zájem:

Nabídka nebude vidět, protože ji algoritmy realitních portálů vyhodnotí jako nerelevantní.

Negativní ohlas:

Někteří zájemci mohou považovat přemrštěnou cenu za projev neprofesionality nebo špatného odhadu.

Vytvoření nedůvěry:

Zájemci mohou předpokládat, že prodávající není ochotný jednat nebo že má nepřiměřená očekávání.

Co dělat, když se ozve více zájemců díky atraktivní ceně?

Otevřená komunikace

Informujte zájemce, že o nemovitost je velký zájem, a vytvořte jasná pravidla dalšího postupu.

Např.: „Zájemců je více, předáme nemovitost tomu, kdo nabídne nejlepší podmínky. “

Aukce nemovitosti

Organizujte aukci, při které se zájemci předhánějí ve svých nabídkách. Aukce často přinese cenu, která může být i vyšší než původně stanovená.

Důkladné prověření zájemců

Zvažte nejen nabídnutou cenu, ale i další podmínky:

Je kupující schopný zaplatit ihned?

Potřebuje hypotéku?

Je ochotný přistoupit na vámi požadované podmínky?

Odborná pomoc makléře

Pokud je zájemců více, makléř vám může pomoci vybrat toho nejserióznějšího a zvládnout celý proces profesionálně.

Zajištění rezervace

Vyberte nejvhodnější nabídku a uzavřete rezervační smlouvu, aby kupující potvrdil svůj zájem složením rezervačního poplatku.

Shrnutí

Nerealisticky vysoká cena: Riskujete nízký zájem, delší dobu prodeje a ztrátu důvěry.

Přilákání více zájemců díky reálné ceně: Vytváří zdravou konkurenci, která může vést k vyšší prodejní ceně, pokud se proces správně nastaví.

Pokud si nejste jistí, jak postupovat, může zkušený makléř pomoci vyhnout se chybám a maximalizovat hodnotu vaší nemovitosti.