

7

NEJVĚTŠÍCH CHYB

PŘI PRODEJI
NEMOVITOSTI

Můžete je udělat taky / nebo je využít
jako svou konkurenční výhodu!

-
- Lukáš Beťák, podniká v realitách od r. 2011
mobil +420 605 514 425
email: info@lukasbetak.cz

Chystáte se nakládat s majetkem, který má zřejmě milionovou hodnotu. Mnoho lidí dělá při prodeji zbytečné chyby, které je stojí čas a hodně peněz. Vy je můžete dělat také a očekávat že se na vás usměje štěstí, anebo můžete chytrě využít mých zkušeností a prodat svou nemovitost rychleji a za víc, než váš soused.

- Seznamte se s dnešním realitním trhem.

Zasílám Vám e-book

7 NEJVĚTŠÍCH CHYB PŘI PRODEJI NEMOVITOSTI

kteří lidé při prodeji běžně dělají a vy už je dělat nemusíte !



KDYŽ DVA DĚLAJÍ TOTÉŽ... MŮŽE BÝT VÝSLEDEK pokaždé JINÝ

CHYBA č. 1) Zkusím to sám a ušetřím

Za prvotním nápadem podat si nemovitost vlastními silami, je často na první pohled logická **snaha ušetřit na provizi profesionála**. Zadáte si přes internet inzerát a doufáte, že se Vám ozvou zájemci.

Během prvních hodin 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 abyste jim prodej svěřili.

Ti kteří vám volají jsou převážně začátečníci, nebo nepříliš dobří makléři, kteří vás různými, mnohdy i nekalými triky chtějí přimět abyste prodej svěřili právě jim. TI NEJLEPŠÍ MAKLEŘI TOTIŽ PRACUJÍ PŘEVÁŽNĚ NA DOPORUČENÍ.

A zájemci? Ti navštěvují především speciální weby, kde mají mnoho nabídek na jednom místě a komfortní způsob vyhledávání.

Doplníte svůj inzerát o "**RK nevolat!!!**" Co se stane? Budou vám volat makléři, kterým je to jedno - zpravidla ti nejzoufalejší, kteří nepracují tak dobře aby jim stačili zakázky z doporučení předchozích klientů a jsou tedy závislí na tom přesvědčit VÁS. Třeba i tak že se vydávají za zájemce a snaží se vám sdostat do bytu.

Výsledek? Mnoho makléřů, mnoho slibů, žádný zájemce. Nakonec podlehnete a souhlasíte, ať si to inzerují, ale s podmínkou že jim nic nepodepíšete v domnění že jste tak chráněni. Vaše nemovitost se nyní nabízí zcela nekontrolovaně u několika různých kanceláří, vždy s jinými neúplnými někdy i zavádějícími informacemi a často za různé ceny, s ošklivými narychlo pořízenými fotkami... Nemovitost ztrácí důvěryhodnost a vy kontrolu nad jejím prodejem. Nakonec prodáte za mnoho měsíců, teprve až poskytnete **SLEVU**. (viz chyba č.5)

Řešení: Pečlivě vybírejte komu prodej svého milionového majetku svěříte. Zajímejte se o reference a co konkrétního pro prodej udělá. Ti nejlepší makléři pracují jen na základě písemné zprostředkovatelské smlouvy, která stanoví férová pravidla prodeje a určuje dobu spolupráce, (zpravidla na 3-6 měsíců podle druhu nemovitosti). To makléře motivuje nemovitost prodat za podmínek předem garantovaných prodávajícímu.

Získáváte profesionála který bude hájit vaše zájmy A už si prodej nemusíte “zkoušet sami”. **Sice neušetříte na provizi, ale vyděláte více a ušetříte svůj čas a nervy.**

CHYBA č. 2) Nesprávné stanovení ceny

Když stanovíte cenu moc nízko, prodáte rychle, ale už se nedozvíte že jste mohli prodat za víc. Možná budete spokojení jak jste to zvládli, ale prodělali jste.

Když chcete hodně, také proděláte. Příliš vysoko nastavená cena zájemce odradí, i když později zlevníte. Kdo by chtěl zboží, které někdo zlevnil hned několikrát, protože ho do teď nikdo nechtěl? Až ho někdo koupí tak jediné kvůli nízké ceně po výrazné slevě.

Příklad: Vyhlédnete si fantastickou televizi za 30 000,-. Oni jí po čtrnácti dnech zlevní na 25, později na 20 a pak na 17 000,-. Už to nebude fantastická televize, bude to pro Vás „nějakej šmejd“, 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 za kterou jste mohli před časem prodat hned, ale teď už žádný zájemce stejně nevolá. Nakonec snad prodáte, ale ztratili jste spoustu času a zbytečně i peníze které jste mohli utržit, kdyby byla nabídka atraktivní hned na začátku.

Řešení: Správné stanovení reálné tržní ceny je komplexní úkol, který nechte raději na někom kdo sleduje trh dlouhodobě. Profesionál se nespokojí s tím kolik chcete vy, ale dokáže vám cenu reálně spočítat podle konkrétních informací z trhu a navrhnout strategii pro její maximalizaci. Zajímavou alternativou pro vhodné nemovitosti je tzv aukční prodej nejvyšší nabídce. Dá se v něm spáchat několik chyb, které zájemce odradí, proto vyžaduje dobrou strategii od samého začátku a zkušenost s touto formou prodeje.

CHYBA č. 3) Nedostatečná prezentace

Když chcete cokoli dobře prodat, je potřeba to dobře nabízet. Čím více lidí se o nabídce 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, nebo je to drahé. Na každého jednoho vámi osloveného potenciálního kupce osloví makléř dalších deset. To je zhruba o 1000% vyšší pravděpodobnost úspěšného prodeje.

Pokud nesledujete trh dlouhodobě, nevíte jaké nemovitosti lidé hledají a jak přizpůsobit prezentaci aktuální poptávce. Jaké informace jsou pro zájemce důležité a jak je správně prezentovat? Většinu z důležitých informací v inzerci obvykle nenajdete.

Jestliže spoléháte až na osobní kontakt se zájemci, nemusíte se dočkat.

Pokud nabídka na první pohled nezaujme - budou hledat dál, aniž by si uvědomili, že třeba právě vaše nemovitost by pro ně mohla být vhodná. **Lidé neradi telefonují cizím lidem, raději hledají informace na internetu.**

Výsledek? Když se o vaší nabídce dozví příliš málo lidí a to ještě nevhodné, nebo skoro žádné informace, neprodáte. Dokonce ani když snížíte cenu.

Řešení: Přitažlivé prodejní fotografie uklizené nemovitosti evidentně připravené na prodej, kvalitní video prohlídka, půdorys a dobrý popis nemovitosti, zvyšují šanci dobře prodat až o 80%. Což teprve certifikát o technickém prověření stavu nemovitosti. Přitom **ani jeden z těchto nástrojů nevyužívá většina nabídek na internetu. Učiňte z toho svou výhodu!**

Pro zájemce o koupi je frustrující procházet nabídky nemovitosti, kde se prodávající nevědomky snaží odradit všechny zájemce.



Kopírování či šíření celého textu, nebo jeho části není dovoleno bez uvedení zdroje

CHYBA č. 4) Prohlídkou to nekončí

Chcete prodat za nejvyšší cenu? I samotné prohlídky mají svá obchodní pravidla. **Nikdy nemáte druhou šanci udělat první dojem.** Základní úklid je nutností, opravit drobné závady ještě před uvedením nemovitosti na trh by mělo být samozřejmostí. Základní i když pochopitelnou chybou majitelů je, že se na nemovitost dívají stále jako na svůj domov a neumí se vžít do situace a potřeb kupujícího.

Nikdy nepodceňujte obchodní schopnosti zájemců. Pokud vy sami nejste obchodník, můžete být ve výrazné nevýhodě, nebo naopak dohodu na podmínkách prodeje úplně “zazdít” tím že nepůsobíte důvěryhodně a podmínky vymýšlíte až při prohlídce.

Pozor! Je také důležité „filtrvat“ 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. Někdy z prodávajících pod záminkou vážného zájmu “vytáhne” dokonce informace jako, kdy bývají doma, nebo že za týden jednou na dovolenou...

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

Řešení: Realitní profesionál zjišťuje od poptávajících důležité informace předem. Ověřuje si s kým jedná, co od nemovitosti zájemci očekávají, kde pracují, jak budou koupit financovat, to vše ještě před samotnou prohlídkou. Na prohlídce si žádá osobní údaje o zájemcích do protokolu o prohlídce. Často zná zájemce již z předchozích prohlídek na jiných nemovitostech. Nevodí vám tak úplně cizí lidi do vaší domácnosti. Se zájemci komunikuje i po prohlídce a maximalizuje tak šanci dotáhnout prodej do zdárného konce.

CHYBA č. 5) Více makléřů

Častou chybou je na první pohled logická úvaha „čím více makléřů, tím rychlejší prodej“. K tomuto omylu přispívá tvrzení mnohých makléřů kteří vám telefonují, že mají “své” klienty. Ti “jejích” klienti pravděpodobně oslovili již několik realitních makléřů, nebo s nimi byli na prohlídkách a sami aktivně hledají v inzerci. 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.

Na ostatní potenciální zájemce nemovitost působí jako neprodejná, když už ji má v nabídce tolik realitek a ještě se neprodala... Vzniká nezdravá konkurence - makléři nehájí zájmy prodávajícího, ale snaží se prodat za každou cenu zájemci který je kontaktoval.

Výsledek? Vaše nabídka bude vyvolávat pochybnosti u zájemců, makléři nejsou motivováni věnovat zakázce moc úsilí, ani peněz do marketingu, protože je pro ně značné riziko, že se jim to nevrátí a prodá někdo jiný... Máte naopak záruku že nepracujete s dobrými a úspěšnými makléři, kteří si takovou zakázkou nebudou kazit reputaci.

Řešení: Vyberte si toho nejlepšího a nechte to na něm. Nejnižší provize není zárukou prodeje za nejvyšší cenu. Nejnižší provize obvykle znamená, že makléř šetří na propagaci, nevzdělává se (i to něco stojí), není moc dobrý obchodník a když na něj kupující zatlačí, bude pro ně chtít po vás slevu. Profesionálové mají svou cenu v každém oboru, ale dokáží si ji obhájit kvalitou své práce. Dobrý realitní makléř dokáže vyjednat lepší prodejní cenu s kupujícími a často je tak zaujme, že je ani nenapadne smlouvat o ceně.

Inzeruje vaši nabídku několik realitních kanceláří?

Nevidí ji o to více zájemců, ale ti stejní několikrát.

Pokaždé s jinými informacemi a za jiné ceny.

To vše působí nedůvěryhodně, prodlužuje prodej a snižuje cenu!

CHYBA č. 6) Selský rozum - “Máňa ve skříni”

“Prodej nemovitostí je jako fotbal. Všichni si myslí, že tomu rozumí.”

Nedejte na dobře míněné rady, že to nejlépe prodáte tak či onak, že soused prodal tak a tak... Podobně jako v dnes už klasickém českém filmu Kulový blesk, **“Máňa říkala že to není směroplatný...” A nakonec když šlo do tuhého, tak se schovala ve skříni.**

Když totiž požádáte kohokoli o radu, dotyčný má snahu vám na to „něco“ povědět. Často vám ani nesdělují vlastní zkušenost ale to co od někoho slyšel. A znáte hru na tichou poštu? Dobrý přítel by vám ale měl říci „já tomu nerozumím, sejdí se s někým, kdo v tom dělá“. I váš soused který si nemovitost prodal bez realitky, možná netuší, že mohl prodat o stovky tisíc dráž, nebo měl prostě štěstí...

Reality nejsou jen o selském rozumu ale hlavně o zkušenostech a znalostech.

Výsledek? Za „dobré“ rady váš kamarád, nebo soused nenesou zodpovědnost. Chyba, kterou uděláte při prodeji nemovitosti, Vás může stát velké peníze a kamarádi se pak na vás nesloží...

Řešení: Profesionál se věnuje prodeji každý den 100% svého profesního času. Nedostává plat za sezení v kanceláři a obvykle ani za to že někomu jen poradí. Když neprodá tak si nevydělá. Dobrý makléř sleduje trendy a pravidelně se vzdělává. Neříká vám to co si myslí, ale to co ví a má ověřené z předchozích obchodů. Realitní profesionál, zná rizika, ví jak jim předcházet a když už se něco zkomplikuje, najde řešení. A hlavně, bude to řešit za vás.

CHYBA č. 7) Smlouva a další kroky

Prodáváte majetek, který má ve vaší rodině zřejmě největší hodnotu. To není žádná legrace. Smlouvy stažené z internetu, obsahují mnoho neplatných ujednání a nejsou přizpůsobené na vaši situaci.

Právník, který se nespécializuje na nemovitostní právo (dělá třeba hlavně rozvody), nemusí být zběhlý v detailech které tvoří rozdíl mezi hladkým převodem a soudními tahanicemi trvajících roky.

I mezi právníky jsou specializace stejně jako mezi lékaři. Asi byste nešli s bolavým kolenem k patologovi!

Advokát vám navíc nevyjedná dohodu s kupujícími ani nestanoví tržní cenu nemovitosti, ale jen na základě vaší dohody s protistrannou a vašeho zadání, vytvoří právně platnou smlouvu. A pak vás případně bude zastupovat v soudním sporu, pokud by nastal. Většina prodávajících jde navíc k advokátovi až na konci, kdy už mají “kupce”. Tušíte jaké právní náležitosti jste povinni uvádět již při inzerci a nabízení nemovitosti? Jak se na vás vztahuje tzv. předsmluvní odpovědnost? Jak se ochránit před reklamací skrytých vad na již prodané nemovitosti a vymáhaním finanční kompenzace až 5 let zpětně po realizovaném prodeji nemovitosti?

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

Dnes existují firmy, které staví svůj obchodní model na možnostech daných zákonem a cíleně oslovují ty, kteří koupili v poslední době nemovitosti, především rodinné domy a nabízí jim za odměnu vymožení části kupní ceny od prodávajícího zpět na základě chyb ve smluvní dokumentaci.

Chraňte se včas, ještě před prodejem vaší nemovitosti a nenechte nic náhodě.

Závěrem

Vyhledat dnes makléře - odborníka není těžké. Vyhnete se chybám, ušetříte tím spoustu času a možná i ztracených peněz. Sjednejte si schůzku, 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, neváhejte mě kontaktovat. Rád vás pozvu na šálek dobré kávy a ukážu vám jak prodává nemovitosti profesionál.

PROČ se snažit dělat něco SÁM, když to může udělat někdo jiný LÉPE?

Co o mně napsali klienti :

- ☐ „Velice ochotný a vstřícný realitní makléř. Snaží se svým klientům pomoci vyřešit i tzv. „neřešitelné“, a to s pozitivním výsledkem. Byli jsme maximálně spokojeni.“ Zuzana Koukalová
- ☐ “Perfektně odvedená práce. Změnili jsme pohled na práci realitního makléře. Rozhodně to není jen otvírač dveří, ale hlavně dobrý obchodník, který nám ušetřil spoustu starostí. Doporučujeme pana Beťáka pro rychlý prodej nemovitosti.“ Ladislav Rot
- ☐ “Velice profesionální jednání, solidní, nevtíravý. Do 14 dní prodaný byt a zajištěn podnájem. Doporučuji vřele.” Jana Macková
- ☐ „Chtěla bych Vám moc poděkovat za Vaši rychlost prodeje a velkou profesionalitu. Opravdu moc děkujeme. Přeji Vám hodně úspěšných prodejů nemovitostí a když budu o někom vědět, kdo má zájem o prodej nebo koupi nemovitosti, tak Vás doporučím. Ještě jednou velké dík.“ Regina Ernestová