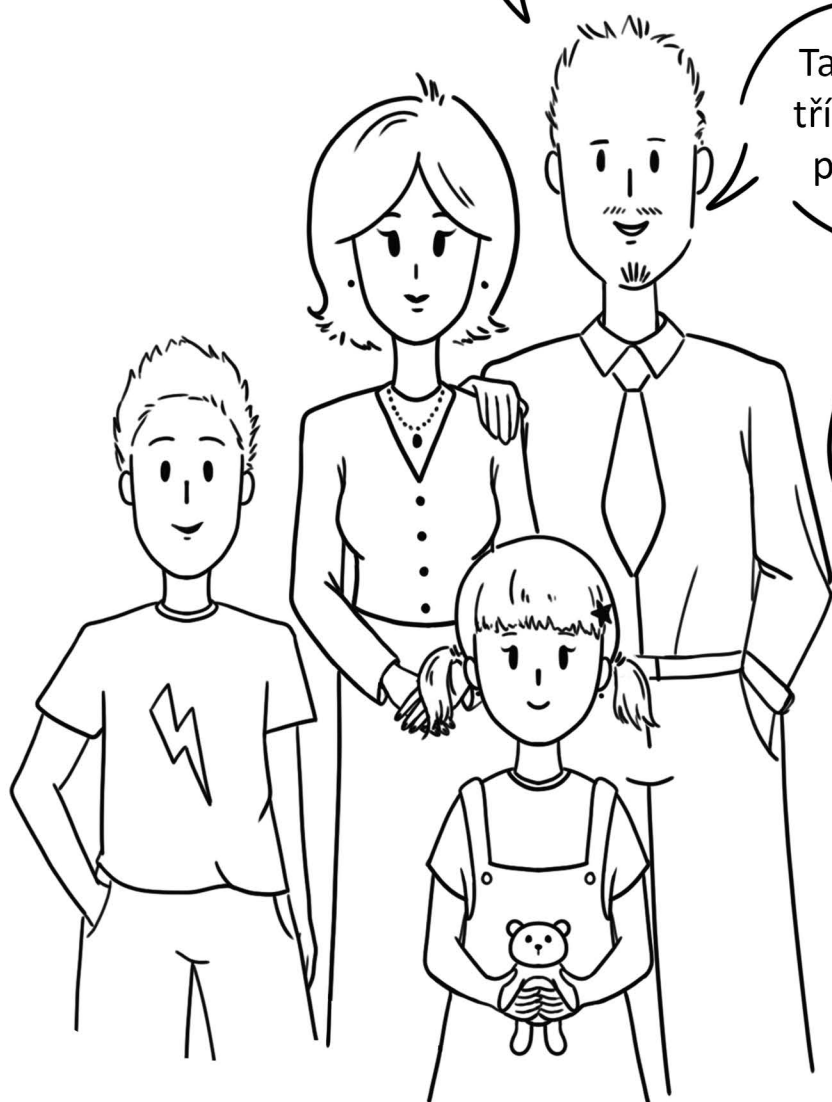


Jak Benešovi prodávali byt 3+kk

Ahoj, my jsme Benešovi. Máme dvě děti, desetiletou Janu a
třináctiletého Marka. Před časem jsme zdědil nějaké
peníze po tetičce.

Tak jsme se rozhodli, že prodáme náš
třípokojový byt v Praze Libni, přidáme
peníze z dědictví a koupíme dům se
zahradou za Prahou.

Naše děti tím získají každý svůj
pokoj, a společný čas budeme trávit
také na zahradě i s naším vysněným
pejskem, kterého si konečně
můžeme pořídit.





Mámo, co myslíš, je lepší prodat si byt sami nebo s realitkou?

Oba způsoby prodeje mají své výhody a nevýhody. Když si vyberete mě, makléřku z kvalitní realitní kancelář s dobrou pověstí nemusíte se už o nic starat.

Udělám vše za Vás, od přípravy, papírování až po prodej a průběžně Vás budu informovat o vývoji.



Ale holky v práci říkaly, že provize makléři je strašná spousta peněz a že prodat byt v Praze není v současné době žádný problém.

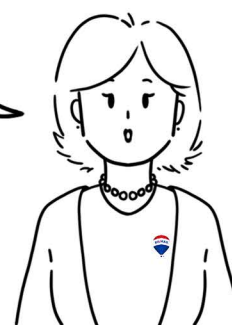


Tak co kdybychom si ho prodali sami a ušetřili provizi? A já budu mít v tom domečku za ušetřené peníze luxusní kuchyň na míru.

Ano v Praze velká poptávka po bytech, jejich cena naustále roste a zájemců budete mít určitě dost. Je však třeba stanovit prodejní cenu vašeho bytu.

tzn., pokud prodejní cena bude přemrštěná - nikdo se nebude o nabídku zajímat. Pokud bude cena podceněná, pak bude nabídka budít nedůvěru a nikdo se nebude o nabídku zajímat (v horším případě proděláte, pokud prodáte "spekulantovi").

Položte si otázku - Budete umět a bude se vám vůbec chtít vyjednávat o ceně? Někdy vám zájemci budou nabízet navýšení ceny, když byt prodáte právě jim, ale dokážete odhadnout zda je to fér nebo byste mohli dostat i více?



Dokážete odhadnout, jestli je právě tato nabízená cena pro vás nejvýhodnější/nejvyšší možná? Někdo vám slíbí modré z nebe a pak zjistíte, že nemá téměř žádnou hotovost a spoléhá, že dostane hypotéku na skoro celou kupní cenu...
Za utržené peníze chcete kupovat dům.

Možná by pro vás bylo nejvýhodnější po prodeji vašeho bytu v něm ještě pár měsíců zůstat než si koupíte nový dům.
- ale za jakých podmínek Vám toto kupující umožní? A také je tu otázka bezpečnosti - Je nutná rezervační smlouva.

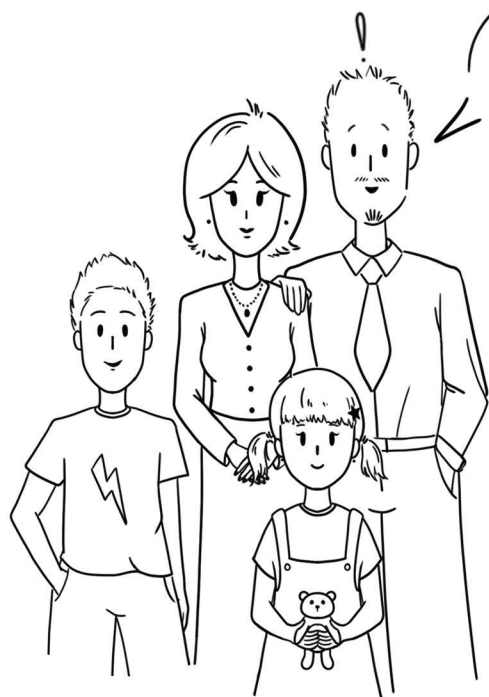
Kdo Vám tuto a také kupní smlouvu sepiše? Chce se vám platit právníka? A kdo platí náklady na zástavní smlouvu? Jak si předáte peníze?

Já mám ověřené postupy a díky kanceláři RE/MAX využívám ověřené realitní právníky. Takže pokud budete spolupracovat se mnou, můžete na tom vydělat, i když zaplatíte provizi.

Tomu nerozumím. Ty jo, Brácha?

Dobrý realitní makléř si dá tu práci a prodá váš byt za nejvyšší možnou nabídku. A to přesně udělám! Vždy vyjednávám nejlepší dosažitelnou cenu. Prodejní cena se také odvíjí od samotné prezentace nemovitosti.

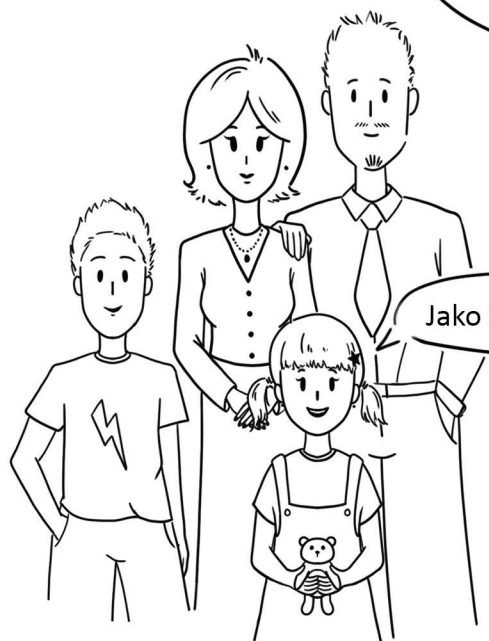
Provize se nejčastěji určuje procenty z dosažené kupní ceny
- za moji práci mi zaplatíte, a proto je v mém zájmu, abych prodala za tu nejlepší cenu. Tak zaplatíte víc, ale víc také dostanete, nemusíte se o nic starat a já zajistím i bezpečný průběh transakce, což je velice důležité vzhledem k tomu, že prodáváte asi to nejhodnotnější, co vlastníte.



To zní logicky a navíc je to smysluplné a bezpečné. Tak my si asi najmeme jako realitní makléřku vás paní Matoušková. Jak to probíhá?

Podle zákona o realitním zprostředkování musíte mít s realitním makléřem uzavřenou písemnou zprostředkovatelskou smlouvu. V ní je přesně popsána nemovitost, kterou chcete prodat, za kolik minimálně ji váš makléř prodá a jakou dostane odměnu, to je ta provize, o které jsme mluvili.

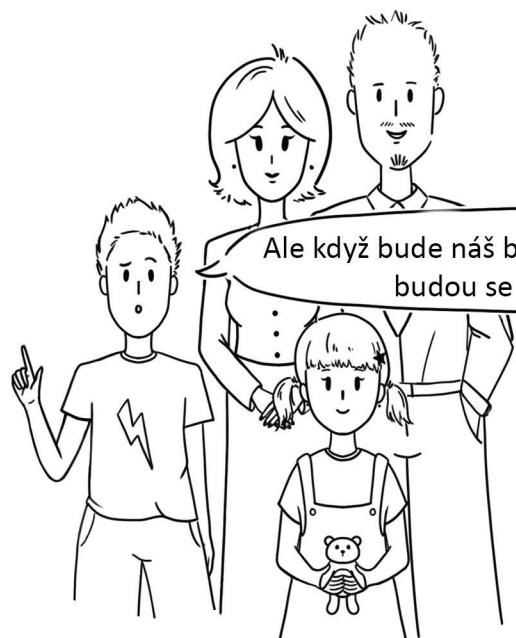
Zprostředkovatelská smlouva se uzavírá vždy na dobu určitou, maximálně na 6 měsíců. Ve smlouvě je toho mnohem víc. Pokud vás zajímají podrobnosti, můžeme je probrat později. Důležitá je také otázka exkluzivity smlouvy.



Jako že dostaneme mimořádné služby?

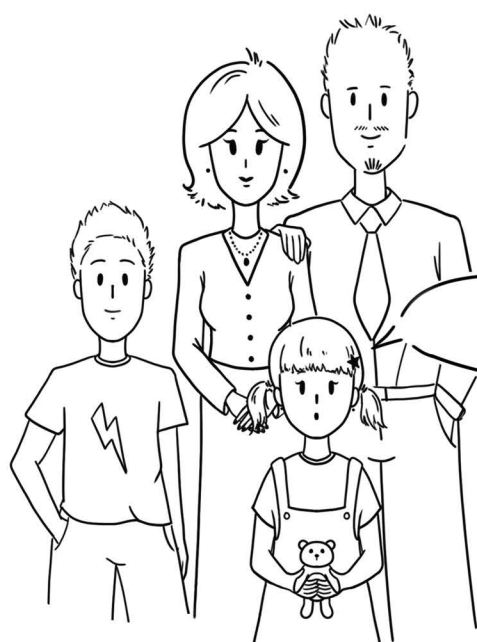
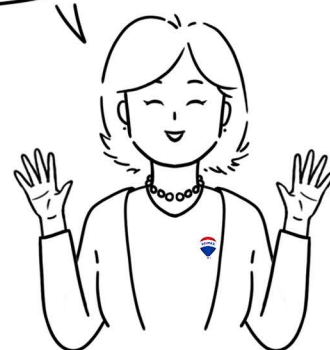
Exkluzivní smlouva znamená, že smlouvu uzavřete jen s jedním realitním makléřem a nikdo další nesmí váš byt prodávat.





Ale když bude náš byt prodávat více makléřů, budou se více snažit, ne?

Představ si, že chcete rekonstruovat koupelnu a zadáte tu práci dvěma firmám, protože se tak budou víc snažit. Jak myslíte, že to dopadne? A při prodeji nemovitosti je to úplně stejné.

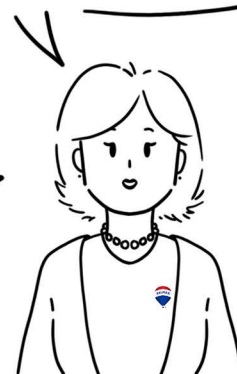


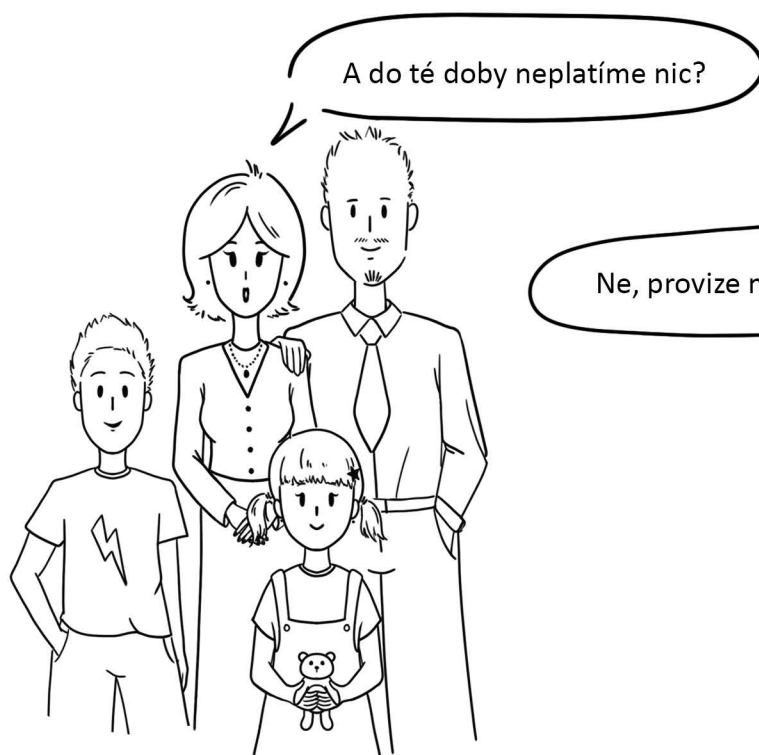
Když bude těch makléřů víc, každý se bude snažit prodat náš byt jako první?!

Ano, bude se snažit prodat dřív za každou cenu, a to i nižší, než by mohl dosáhnout, kdyby měl exkluzivní smlouvu. Když je víc makléřů, má mnohem menší šanci, že váš byt prodá právě on a tak si nemůže dovolit investovat víc peněz a času do profesionálních fotografií, prezentace, marketingu a reklamy.

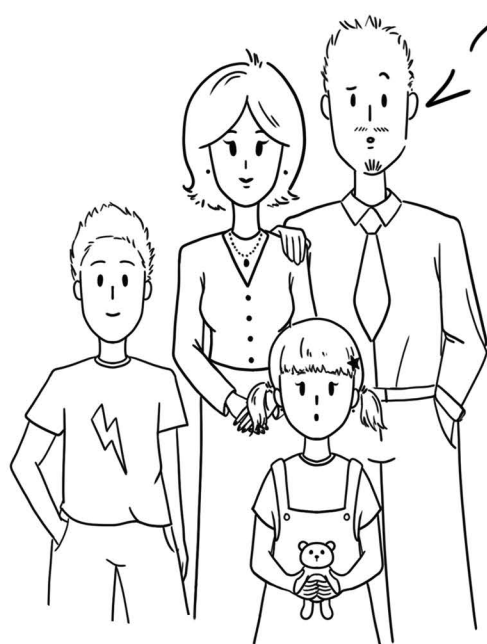
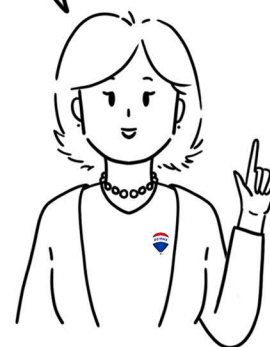
Zkrátka, nejvíc pro vás makléř může udělat, když mu svěříte prodej exkluzivně a budete po něm požadovat průběžné informace o stavu prodeje. Zprostředkovatelská smlouva se uzavírá vždy jen na dobu určitou. My v RE/MAXu máme i možnost reklamace, pokud byste se mnou jako s makléřkou byli opravdu nespokojeni a nechtěli čekat, až vám smlouva vyprší.

V mém zájmu ale samozřejmě je, abyste byli spokojení, zaplacení dostanu jen, když Váš byt prodáme.





Ne, provize makléře se odečítá od kupní ceny.



Nezlobte se, ale co je tedy v ceně provize?

Nebojte se ptát! Projdu s Vámi každou otázku a když něco náhodou nebudu vědět na 100%, ověřím si to a zjistím správnou odpověď.

Co tedy za svoje peníze dostanete?



Jako první udělám cenový odhad Vaší nemovitosti, definuji si s Vámi dokonce tři ceny - tu nejnižší, se kterou jste ochotni souhlasit, cenu běžnou, za kterou by neměl být problém byt prodán, a maximální tržní cenu, kterou se pokusím prodejem získat. Na základě této analýzy Vám navrhu strategii prodeje.

Váš byt připravím na focení, říká se tomu homestaging, nechám udělat profesionální fotografie, video a často také matterport (virtuální prohlídku). Nebo za pomoci vizualizací nechám upravit váš byt tak, aby vypadal jak po případné rekonstrukci. Samozřejmostí jsou 2D a 3D půdorysy. Sami se podívejte, klikněte ZDE

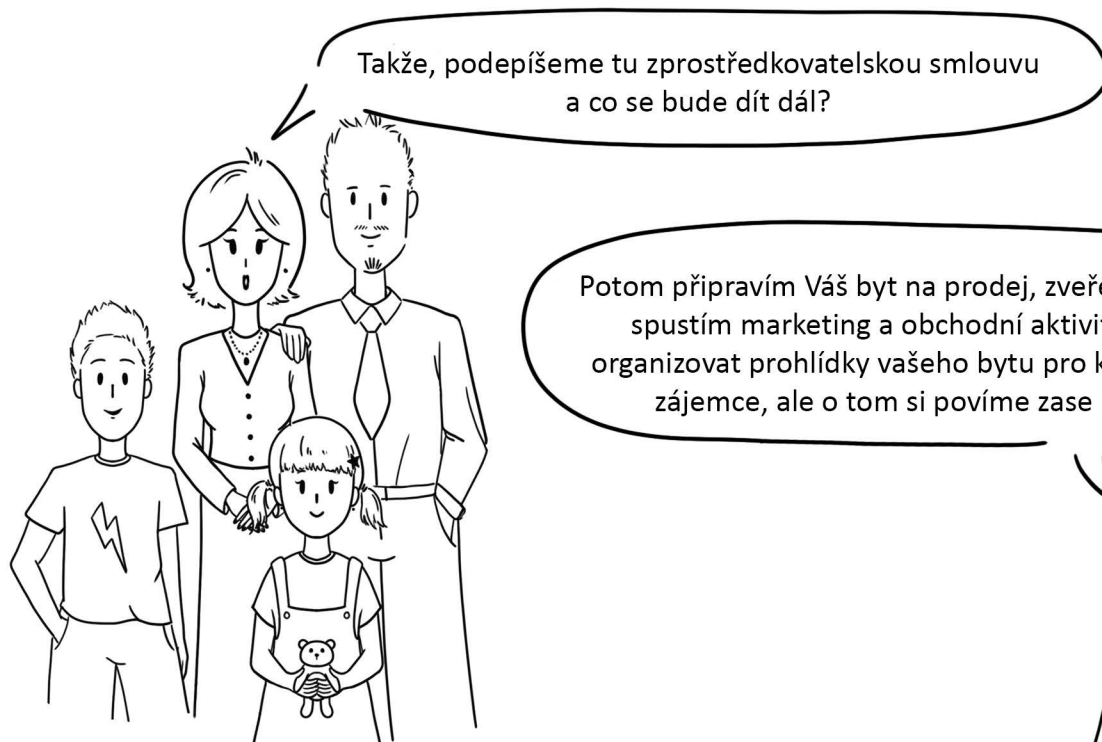
A v neposlední řadě zajistím dokumentaci potřebnou k prodeji.

- zveřejním inzerát na inzertních serverech, sociálních sítích, „prohledám“ a vyberu vhodné poptávky v systému RE/MAX, nechám vytisknout letáky, dám na Váš byt plachtu „na prodej“ a podniknu všechny kroky, aby se o prodeji vašeho bytu dozvědělo co nejvíc lidí
- kvalifikované zájemce o koupi pozvu na prohlídku, poskytnu jim všechny dostupné informace k bytu, zeptám se zájemců, jak chtějí koupi bytu financovat, kdy se do něj chtějí nastěhovat, zkrátka si prověřím jejich důvěryhodnost a bonitu
- připravím Dohodu o složení blokovacího depozita, což je vlastně rezervační smlouva, s vážným zájemcem o koupi Vašeho bytu. Převezmu od něj blokovací depozitum (rezervační poplatek) do úschovy na depozitní účet kanceláře RE/MAX
- vyzvu advokátní kancelář s certifikací RE/MAX, aby připravila kupní smlouvu, smlouvu o advokátní úschově a žádost o vklad na katastr nemovitostí

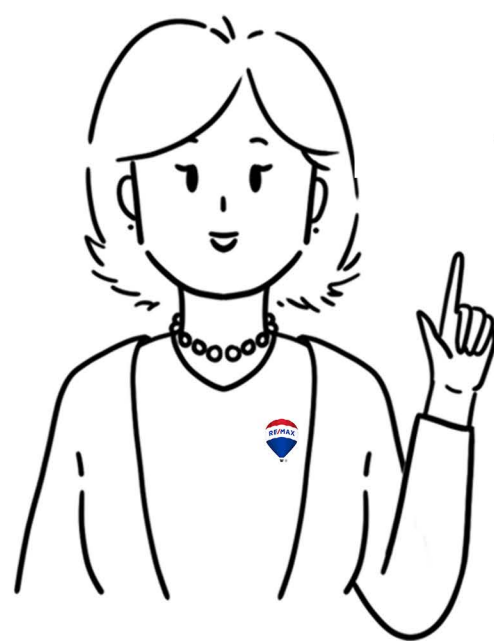


- koordinuji spolupráci s hypotéčním specialistou vč. dohledu nad uzavřením a podáním na katastr nemovitostí zástavní smlouvy
- organizačně zajistím podpis kupní smlouvy
- postarám se o komunikaci s katastrem nemovitostí včetně úhrady správního poplatku, to je kolek, na katastru nemovitostí
- předám Váš byt novému majiteli a pomůžu vám vyřídit převod energií
- pomůžu vám i s doplňkovými službami, dám Vám kontakt na další profesionály, jako je stěhování, malíři, zhotovení PENB, technická inspekce. Ty si už standardně hradíte sami.





Potom připravím Váš byt na prodej, zveřejním inzerát, spustím marketing a obchodní aktivity a budu organizovat prohlídky vašeho bytu pro kvalifikované zájemce, ale o tom si povíme zase příště...



Chcete se také pobavit o prodeji Vaší nemovitosti?

Mgr. Vladimíra Halperin Matoušková

tel: 773 020 207

mail: vladimira.halperinmatouskova@re-max.cz