



Realitní průvodce – pro majitelé

Úvod

Prodej, koupě či pronájem nemovitosti je pro většinu z nás důležitou událostí. Někdy je velkým pokušením pouze celou záležitost předat realitnímu makléři. Neukvapujme se! Právě proto, že jde o důležitou událost. Proč přenechávat naše těžce vydělané peníze makléři, když celou záležitost jsme schopni zařídit sami? Role realitního makléře je jednoduše být prostředníkem mezi prodávajícím | kupujícím. Omezením role prostředníka můžou obě strany ušetřit peníze, celý proces zrychlit a většinou i zjednodušit. Realitní kanceláře dnes těží zejména ze strachu lidí a historicky silného postavení. Podmínky jsou často nastaveny nesmyslně nevýhodně pro obě zúčastněné strany kromě makléře – nadměrně vysoké provize, nekvalitní služby (pokud vůbec nějaké). Nyní je tady bezrealitky.cz, s alternativou ve formě obchodů s nemovitostmi přímo od majitele.

Na trhu s pronájemy není co řešit, určitě většina z nás vždy toužila nabídnout či najít byt k pronájmu bez provize bez velkých komplikací a bez vstupů třetích osob. Prodej, koupě nemovitosti vyžaduje trochu více času a přípravy a také proto pro vás bezrealitky.cz připravilo asistenční služby jako bezrealitky právní služby či bezrealitky hypotéka. Nejen, že ušetříte nemalou částku, ale máte také možnost vyjednat si i mnohem lepší podmínky a mít nad celým procesem úplnou kontrolu. Vzhledem k tomu, že nemusíte platit provizi jste schopni cenu nemovitosti snížit o 3-6%, což bude mít vliv na rychlost transakce. Bezrealitky.cz věří, že právě vy sami jste pro svou nemovitost těmi nejlepšími prodejci. Kdo lépe zná váš dům než vy sami? Realitní agent, který ho viděl jen několik minut?

Rady pro prodávající

Příprava Vaší nemovitosti

Všude se mluví o realitním boomu, o tom jak rychle rostou ceny nemovitostí a jak se všechny snadně prodávají. Pravda však je, že spousta nemovitostí na trhu může zůstat několik měsíců než se prodá.

Jeden ze způsobů jak prodat Vaši nemovitost rychleji a zabránit ztrátě času než si jí někdo všimne, je ukázat ji zájemcům v tom nejlepším světle.

První věc, kterou by jste měli udělat – zbavit Vaši nemovitost osobních věcí. Nákup nemovitosti je většinou hodně emociální záležitostí. Nicméně většina nových zájemců nebude sdílet nadšení pro předměty, které pro Vás nemovitost zkrášlují (rodinné foto, trofeje atd.). Zájemce si při prohlídce nemovitosti lépe představí vlastní osobní dekorace. Proto je lepší nemovitost prezentovat jako připravenou pro nový začátek.

Zbavení se nepotřebných věcí o nepořádku ani nemluvně. Snažte se vytvořit co nejvíce volného prostoru. Ukázat nemovitost prostornou je velmi důležité.

Vnímání prostoru je první věcí, o kterou se bude zájemce na prohlídce zajímat. Nepodceňujte úklid nemovitosti a nemyslete, že si zájemce nepořádek odmyslí a bude se dívat na nemovitost jako takovou. I pokud by si ho většina lidí odmyslela, představa zůstane někde v podvědomí a názor na bydlení bude zkreslený.

Zbavení se nepotřebného nábytku může taky pomoci. Vytvoří se tím více místa a nemovitost se stane vzdušnější. Navíc si zájemce může představit jak si nové bydlení vybaví podle svých představ.

Pokud jste kuřák nebo jste měli psa či kočku, snažte se zbavit jakýchkoli zápachu. Většinou si sami zápach již neuvědomujete, ale zájemci o Vaši nemovitost si jej pravděpodobně všimnou během první prohlídky.

Tip

Pokud je vaše nemovitost připravena, můžete začít zvat první zájemce. Při prohlídkách bývá obvykle zvykem, že zájemce si všimá malých nedokonalostí, kterých jste si vy již dlouhou dobu vůbec nevšimli. Snažte se na tyto reakce reagovat a před další návštěvou je odstranit.

Stanovení ceny nemovitosti

Nejjednodušší způsob jak stanovit prodejní cenu je porozhlédnout se, kolik stojí podobné nemovitosti v okolí. Projděte si podobné nabídky na internetu, popřípadě oslovte své sousedy a zeptejte se za jakých podmínek si nemovitost zakoupili. Výhodou prodeje nemovitosti bez realitky - bezrealitky.cz je možnost stanovení ceny, která nebude navýšena o provizi tzn. buďto budu jako majitel realizovat větší zisk nebo cenu nabídku o provizi sniženou a budu mít větší šanci nemovitost prodat rychleji. Většina majitelů si neuvědomuje, že při využití realitní kanceláře provizi zaplatí vždy. I tehdy, když realitka tvrdí, že provizi zaplatí kupující. V současné době připravujeme na bezrealitky.cz zajímavé oceňovací nástroje jako cenové mapy, které pomohou majitelům nemovitosti stanovit její cenu.

Pro ty, kteří si se stanovením ceny nevědí rady či chtějí prodejní záměr zkontrolovat, jsme připravili službu pro ocenění nemovitostí. Pro více informací se obraťte na info@bezrealitky.cz nebo na poradenskou linku +420 234 462 004.

Příprava inzerátu

Jak vaši nemovitost představíte je velmi důležité. Věnujte přípravě fotografii a popisu vašeho inzerátu o pár minut dále a získáte mnohem více zájemců. Většina lidí, kteří hledají bydlení se nechá odradit odbytým inzerátem. Neumístěním fotografií a kvalitního popisu k nemovitosti zbytečně snižujete šance a prodlužujete dobu než se s vámi zkontaktuje první zájemce.

Není nutné být profesionální fotograf, abyste vaši nemovitost pěkně představili. Jen je dobré vyfotografovat byt nebo dům tak, ať si případní zájemci mohou udělat obrázek. Je prokázáno, že inzeráty nemovitostí bez fotografií jsou velmi často přeskokovány.

Popis inzerátu

Vzhledem k tomu, že nikdy nebudete schopni popsat vaši nemovitost tak dokonale jak ve skutečnosti vypadá a na základě vašeho popisu si ji představí každý zájemce jinak, nesnažte se psát romány. Důležité je být stručný a ne příliš subjektivní. Můžete použít pár citově zabarvených výrazů jako „krásné bydlení“, ale nepřehánějte to s nimi. V popisu se snažte vyhnout neurčitým a strašidelným výrazům jako „byt potřebuje rekonstrukci“, vy možná myslíte výměnu kuchynské linky, ale někdo jiný si představí přestavbu celého patra a o nabídku se dále nezajímá. Pokud zmiňujete v popisu něco spíše negativního, spojte to s výhodou např. „byt před rekonstrukcí – vhodná investice“. Vaším cílem je zaujmout zájemce a zatlačit na jeho zvědavost. Takže se nebojte v popisu vyzvednout výhody nemovitosti, nicméně lhát a zapírat zásadní věci se nepokoušejte, protože to bude ztráta času pro vás i zklamané zájemce.

Uspěšné vyjednávání

Využitím bezrealitky.cz budete mít možnost srovnat nabídky realitních kanceláří a přímých zájemců, takže si nakonec budete moci vybrat tu nejvýhodnější variantu. Přímou interakci s trhem si i lépe sami ověříte jak si vaše nemovitost stojí a nebudete muset pouze spoléhat na názor jednoho makléře jehož motivaci dobře neznáte.

Koho budete potřebovat

Koncept bezrealitky.cz je jasný. Prodej a pronájem nemovitostí bez provize realitní kanceláři. Běžně se provize pohybují mezi 3%-6%, což u 3 mil. nemovitosti může činit 180 tis. Problémem na českém realitním trhu je i to, že přesto jak vysoké tyto provize jsou, ne vždy v nich jsou zahrnuty náklady jako odhad ceny nemovitosti, návrh na zápis do katastru nemovitosti atd. Navíc využití právní pomoci se doporučuje i při využití realitní kanceláře, protože někteří makléři používají vzorové smlouvy, které pouze lehce upraví. Advokát Vám na dokumenty poskytuje garanci, což není případ realitních kanceláří a makléřů.

Pokud realitní kancelář nevyužívám záleží individuálně na každém do jaké míry bude asistenci potřebovat. Někdo bude vyžadovat pouze kontrolu smluvní dokumentace nebo připravit kupní smlouvu advokátem, která bude stát kolem 8 tis. Někdo jiný se spokojí s odborníkem na financování, který mu mimo jiné poradí i s postupem jako takovým a je bezplatný. Na serveru bezrealitky.cz nabízíme asistenci v několika formách. Počínají asistenční linkou, nabízíme také vzorové smlouvy, právní poradnu nebo poradenství při financování nemovitosti. Použití právní pomoci se doporučuje i při využití realitní kanceláře, protože někteří makléři používají pouze vzorové smlouvy, které lehce přizpůsobí Vaší situaci. Advokát Vám na dokumenty poskytuje garanci, což není případ realitních kanceláří a makléřů. Náklady na odhad nemovitosti si většinou platí majitel sám.

Využití jednotlivých odborníků se při realitních transakcích vyplácí. Zhlediska finančního i odborného. Na rozdíl od realitních makléřů, u kterých nevíte jestli právě začali jako realitní makléři pracovat po neúspěšné kariéře v prodeji pracích prášků, u služeb profesionálů na jednotlivé oblasti víte, co za vaše peníze

dostanete. U provize realitní kanceláři je také mnohdy neprůhledné co za vaše peníze dostat můžete.

U realitních transakcí pomoc využít doporučujeme, a proto jsme pro vás připravili asistenční služby bezrealitky.cz. Nabízíme služby v oblasti financování nemovitostí a služby právně-asistenční. V právních službách máte na výběr ze tří balíčků. Od připravení smluvní dokumentace až po plnou podporu během celého procesu, kdy vám advokáti připraví dokumenty, poskytnou uschovu finančních prostředků a zajistí potřebnou administrativu. I tato kompletní služba, která v podstatě nahrazuje asistenci realitní kanceláře vychází asi 10x levněji než provize realitnímu makléři a navíc máte garanci advokátní kanceláře.