

JA

JAKUB ADAMEC

REALITNÍ MAKLEŘ | INVESTOR | SPRÁVCE NEMOVITOSTÍ

7

7 CHYB, KTERÉ PRODÁVAJÍCÍHO PŘIPRAVÍ O PENÍZE

Praktický průvodce pro Olomouc, Prostějov a Přerov



REALITY BEZ ZBYTEČNÉHO DRAMATU

www.jakubadamec.cz

Prodat dobře neznamená jen vystavit inzerát

Nemovitost se často prodává jednou nebo dvakrát za život. Právě proto se u ní draze platí za rozhodnutí, která na první pohled vypadají logicky: přidat cenu, zrekonstruovat kuchyň, počkat na lepšího kupujícího nebo věřit tomu, co si účtují sousedé.

Tento průvodce nevznikl z učebnice. Vychází z práce s prodeji, pronájmy, odhady a správou nemovitostí. Ukazuje sedm míst, kde majitelé nejčastěji ztrácejí peníze, čas nebo obojí.

MOJE ZÁSADA

Dobrý makléř není papoušek, který přikyvuje. Je to průvodce. Tady končí přání a začínají fakta.

Čtěte s kalkulačkou po ruce. Pocity jsou důležité. Kupní cena ale chodí na účet.

Zaměnit nabídkovou cenu za cenu tržní

To, že soused nabízí byt za pět milionů, ještě neznamená, že ho za pět milionů někdo koupí.

Inzerce ukazuje přání prodávajících. Trh ukazuje až skutečně uzavřené obchody, kvalita konkrétní nemovitosti a ochota banky financovat kupujícího. Přestřelená cena navíc často nepřinese více peněz. Přinese delší inzerci, slevy a otázku, proč nemovitost stále nikdo nechce.

CO UDĚLAT MÍSTO TOHO

- Porovnávejte stejný typ vlastnictví, stav, patro, výtah, balkon a mikrolokalitu.
- Oddělte nabídkové ceny od skutečně dosažených prodejních cen.
- Stanovte cenové rozpětí a předem si určete, kdy a podle čeho cenu upravíte.

REALITA BEZ DRAMATU

Správná cena není nejvyšší číslo, které lze napsat do inzerátu. Je to cena, při které se potkají kvalitní nabídka, financovatelný kupující a rozumný čas prodeje.

Rekonstruovat podle vkusu, ne podle návratnosti

Nová kuchyň může nemovitost prodat. Také může být jen drahým dárkem pro kupujícího.

Před prodejem se neptám, co by vypadalo nejhezčeji. Ptám se, co odstraní největší pochybnost kupujícího a co se vrátí v ceně nebo rychlosti prodeje. Často vyhraje vyklizení, výmalba, světlo, drobné opravy a čistota. Rozsáhlá rekonstrukce bez výpočtu je sázka na cizí vkus.

CO UDĚLAT MÍSTO TOHO

- Nejprve odstraňte vady, které snižují důvěru: zápach, vlhkost, nefunkční prvky a viditelné nedodělky.
- U každé úpravy porovnejte náklad, čas a realistický vliv na prodejní cenu.
- Pokud kupující pravděpodobně vše předělá, prodávejte připravený prostor, ne svůj sen o jeho interiéru.

REALITA BEZ DRAMATU

Nejlepší rekonstrukce před prodejem bývá ta, kterou kupující vidí, ale prodávající ji nemusí roky splácet.

Myslet si, že špatnou mikrolokalitu zachrání interiér

Novou podlahu položíte. Nádraží, rušnou ulici ani problematický vchod nepřestěhujete.

Kupující nekupuje jen metry čtvereční. Kupuje cestu domů, okolí, hluk, parkování, sousedy a pocit bezpečí. Slabší mikrolokalita nemusí být důvodem neprodávat, ale musí být správně promítnuta do ceny a komunikace. Zakrývání nevýhody obvykle jen zvyšuje nedůvěru při prohlídce.

CO UDĚLAT MÍSTO TOHO

- Pojmenujte hlavní nevýhodu dřív, než ji kupující objeví sám.
- Najděte konkrétní skupinu, pro kterou lokalita stále dává smysl.
- Nesrovnávejte cenu s lepší ulicí jen proto, že má byt podobnou výměru.

REALITA BEZ DRAMATU

Mikrolokalita není poznámka pod čarou. U mnoha nemovitostí je to první kapitola ceny.

Začít prodávat bez připravených podkladů

Kupující může odpustit starší koupelnu. Chaos v dokumentech odpouští podstatně hůř.

List vlastnictví, nabývací titul, půdorys, náklady, vyúčtování, informace o opravách domu a případný nájemní vztah mají být připravené před spuštěním prodeje. Pokud se zásadní informace hledají až po rezervaci, roste riziko prodlení, nervozity i ztráty kupujícího.

CO UDĚLAT MÍSTO TOHO

- Zkontrolujte vlastnictví, zástavy, věcná břemena a skutečný stav nemovitosti.
- Připravte přehled pravidelných nákladů a významných oprav.
- U pronajaté nemovitosti přesně doložte smlouvu, platby, jistotu a podmínky předání.

REALITA BEZ DRAMATU

Dobře připravené dokumenty nejsou administrativa navíc. Jsou důkaz, že prodávající ví, co prodává.

Podcenit první dojem a prezentaci

Lidé nekupují zdi. Kupují pocit, že na tom místě začne jejich vlastní příběh.

První fotografie rozhoduje, zda člověk otevře inzerát. Prvních deset sekund prohlídky rozhoduje, zda si začne představovat bydlení, nebo hledat vady. Profesionální prezentace neznamena zakrývat realitu. Znamená ukázat nemovitost čistě, srozumitelně a ve správném pořadí.

CO UDĚLAT MÍSTO TOHO

- Vyklidit, umýt, rozsvítit a odstranit vizuální chaos.
- Ukázat dispozici a souvislosti, ne dvacet detailů jedné koupelny.
- Text inzerátu má odpovédět na otázky a přiznat podstatné omezení.

REALITA BEZ DRAMATU

Každý byt má svůj příběh. Úkolem prezentace je umožnit kupujícímu, aby v něm uviděl ten svůj.

Zkoušet trh přestřelenou cenou

Trh není kamarád, kterému řeknete vyšší číslo a on vás ze slušnosti nepřeruší.

Největší pozornost dostává nová nabídka na začátku. Pokud je tehdy cenově mimo, kvalitní kupující ji přeskočí. Pozdější sleva sice přivede další zájemce, ale zároveň ukazuje historii neúspěchu. Cena má mít prostor pro jednání, ne prostor pro několik měsíců čekání.

CO UDĚLAT MÍSTO TOHO

- Před spuštěním si stanovte strategii ceny, prohlídek a vyhodnocení zájmu.
- Sledujte kvalitu reakcí, ne jen počet zobrazení inzerátu.
- Na změnu reagujte včas. Starý inzerát s pěti slevami důvěru nebuduje.

REALITA BEZ DRAMATU

Nejvyšší cenu často nezíská ten, kdo začne nejvýš. Získá ji ten, kdo správně využije první vlnu zájmu.

Prodávat bez porovnání s variantou pronájmu

Prodej není cíl. Je to jedna z možností, jak naložit s kapitálem.

Někdy je správné prodat a kapitál použít jinde. Jindy dává smysl nemovitost podržet, pronajmout a nechat pracovat. Rozhodnutí musí zahrnout čistý výnos, budoucí opravy, financování, čas majitele a riziko nájemního vztahu. Jistota sama o sobě není výnos.

CO UDĚLAT MÍSTO TOHO

- Spočítejte čistý výnos po nákladech, opravách, prázdnostě a správě.
- Zvažte, co uděláte s penězi po prodeji a jaký výnos od nich čekáte.
- Pokud nechcete telefonáty, opravy a komunikaci, započítejte cenu profesionální správy.

REALITA BEZ DRAMATU

Nemovitosti mají být lodě, které vás někam vezou, ne kotvy, které držíte jen ze zvyku.

15MINUTOVÁ KONTROLA PŘED PRODEJEM

- ☐ 1. Zním realistické cenové rozpětí, ne jen ceny z inzerce.
- ☐ 2. Vím, které úpravy se vrátí a které dělám pouze pro dobrý pocit.
- ☐ 3. Mám připravený list vlastnictví, půdorys, náklady a důležité smlouvy.
- ☐ 4. Umím jednou větou popsat hlavní výhodu i hlavní nevýhodu nemovitosti.
- ☐ 5. Mám plán fotografií, textu, prohlídek a vyhodnocení první vlny zájmu.
- ☐ 6. Zním nejnížší přijatelnou cenu a důvod, proč právě tuto částku.
- ☐ 7. Porovnal jsem prodej s realistickou variantou pronájmu.

Čím lepší podklady, tím méně hádání

- přesná adresa a typ nemovitosti
- výměra, dispozice, patro a příslušenství
- osobní nebo družstevní vlastnictví
- stav a rok zásadních rekonstrukcí
- fotografie interiéru, domu a okolí

- pravidelné náklady a vyúčtování
- plánované opravy domu nebo pozemku
- nájemní smlouva, pokud je nemovitost obsazená
- požadovaný termín prodeje
- důvod prodeje a navazující plán

VÝSTUP DOBRÉHO ODHADU

Cenové rozpětí, doporučená startovní cena, seznam smysluplných úprav a jasný plán prodeje. Ne jedno líbivé číslo bez vysvětlení.

JA

JAKUB ADAMEC

realitní makléř

investor

správce nemovitostí

CHCETE ZNÁT REALISTICKOU CENU?

Napište mi slovo **ODHAD**

Podíváme se na skutečné srovnání,
smysluplné úpravy a variantu prodeje i
pronájmu. Bez tlaku, bez povinnosti a bez
pohádky o ceně, kterou trh nikdy nezaplatí.

KONTAKT

+420 724 093 887

jakub.adamec@email.cz

www.jakubadamec.cz

**REALITY BEZ
ZBYTEČNÉHO DRAMATU**

Materiál má obecný informační charakter. Každá nemovitost vyžaduje individuální posouzení.