

8 krokov ako predat vašu nehnuteľnosť



Bc. Stanislav Repaský

directreal[®]

8 krokov ako predať vašu nehnuteľnosť

Plánujete predať nehnuteľnosť, ktorá je zrejme vašim najhodnotnejším majetkom.

Často sa stretávam s tým, že veľa ľudí robí pri predaji viacero chýb, ktoré ich stoja peniaze. A aj preto som sa rozhodol spísať tento ebook, ktorý by vám mohol pomôcť pri predaji vašej nehnuteľnosti.

Kto som?

Volám sa Stanislav Repaský, pracujem ako realitný maklér v realitnej kancelárii Directreal Exkluziv (Nitra) a špecializujem sa na lokalitu Vráble a okolie. Mojimi rukami prešlo už množstvo nehnuteľností a o časť svojich skúseností som sa rozhodol s vami podeliť.

**Zasielam Vám 8 krokov ako predať Vašu
nehnuteľnosť.**

1. Správne určenie ceny nehnuteľnosti	4
2. Fotky	5
3. Pripraviť inzerát	8
4. Kde inzerovať.....	10
5. Ako sa pripraviť na obhliadku.....	13
6. Ukončenie predaja	15
7. Zmluvy a ďalšie kroky	17
8. Odovzdanie bytu	19
Odporúčanie.....	21

1.

Správne určenie ceny nehnuteľnosti

Určenie ceny sa môže zdať jednoduché. Nájdete si podobnú nehnuteľnosť na realitných portáloch a dáte rovnakú predajnú sumu.

Ale pozor!!!

Tieto ceny sú ponukové, predajné sumy bývajú o 10 - 15% nižšie.

Pri stanovení trhovej hodnoty musíte zohľadniť viacero detailov.

Závisí od lokality, poschodia, rozlohy a stavu nehnuteľnosti, atmosféry a emócií, ktoré vyvoláva.

Ak určíte cenu príliš nízko, prerobíte. Ak vysoko, tiež prerobíte.

Ako je to možné?

Vysoká cena môže odplašiť záujemcov. Nehnuteľnosť sa tak po 2 týždňoch stane opozeranou a ani následné zníženie ceny nepriláka klientov.

Budú vedieť, že o vašu nehnuteľnosť nie je záujem, a tak budú očakávať, že cenu znížite ešte viac. Týmto krokom im totižto dáte najavo, že môžu zjednávať.

Realitný maklér, ktorý pôsobí vo vašej lokalite vie pri stanovení ceny vychádzať z vlastných predajov.

Ja osobne som vo Vrábľoch a okolí predal už 32 nehnuteľností. Zo skúseností tak viem určiť najvyššiu možnú cenu za vašu nehnuteľnosť.



2.

Fotky

Žijeme v 21. storočí. Fotky sú základným prezentačným prvkom pri predaji nehnuteľnosti.

Ešte stále sa mi však stane, že na internete nájdem inzerát nehnuteľnosti bez fotiek. Niektorí ľudia argumentujú tým, že nechcú, aby ich susedia vedeli, že predávajú svoju nehnuteľnosť. Alebo ich nechcú mať na webe. Ale prečo? Ved' práve o to pri predaji ide.

Aby sa o vašej nehnuteľnosti dozvedelo čo najviac potenciálnych kupujúcich.

Fotky sú základ

1. Musia byť však kvalitné
2. Pred fotením si dôkladne upracte byt
3. Fotíte priestor, nie nábytok.



Pán Repaský, chcel by som sa Vám poďakovať za perfektný servis pri oboch transakciách (Kúpa 4 izbového bytu, Vrábľe; Predaj 3 izbového bytu, Vrábľe). Bolo to profesionálne a na úrovni. Keď budem v budúcnosti niečo v tejto oblasti potrebovať, určite sa na Vás obrátim a kľudne Vás odporučím aj svojim známym.

Ing. Miroslav Krčmár (20.12.2019)

Pre svojich klientov sa snažím urobiť vždy viac. Okrem fotiek pracujem s inovatívnymi technológiami – napr. virtuálna prehliadka, video obhliadka, 3D scan (vizualizácia) a pôdorysy nehnuteľností.

Fotky robím sám, ale aj s profesionálnym fotografom.

Svojím klientom dávam vždy na výber

3.

Pripraviť inzerát

Dôležitá a nie vždy ľahká úloha.

- Inzerát musí zaujať
- Text by mal vyvolať emóciu, ktorú si kupujúci zapamätá
- Mal by obsahovať základné údaje nehnuteľnosti. No nesmie záujemcu odradiť zdĺhavými detailmi. Niečo si treba nechať aj na telefonát prípadne obhliadku
- Prospešný je aj popis lokality a občianska vybavenosť
- Samozrejmosťou sú kontaktné údaje a cena

Inšpirovať sa môžete aj mojimi ponukami:

<https://www.directreal.sk/stanislav-repasky/ponukam-nehnutelnosti>

Kupujúcich možno rozdeliť do viacerých kategórii.

Každej kategórii vyhovuje iná nehnuteľnosť. Skúsený maklér má prax v písaní podobných popisov, vie odhadnúť, pre koho je vaša nehnuteľnosť určená a zamerať popis nehnuteľnosti na konkrétnu kategóriu.

Maklér vie vyzdvihnúť pozitíva, ktoré danú kategóriu kupujúcich zaujmú.

Chcela by som vysloviť veľké poďakovanie pánovi Repaskému za pomoc pri predaji môjho bytu. Po skúsenostiach s inými realitnými maklérmi som neváhala po pár stretnutiach s ním mu zveriť moju nehnuteľnosť exkluzívne.

Spolupracovať s pánom Repaským bolo pre mňa potešením, keďže som nemala čas sa venovať osobne predaju, mohla som sa na neho úplne spoľahnúť. Pán Repaský robí svoju prácu veľmi profesionálne, a preto ho neváham ďalej odporúčať.

Mária Kozárová (13.01.2020)

4.

Kde inzerovať

Inzerovať môžete v tlačенých médiách alebo na internetových portáloch. Zadarmo máte bazos.sk, za iné kvalitné portály si však musíte priplatiť.

A výsledok?

Čakáte na telefonát desiatok záujemcov. Telefón sa vám naozaj naplno rozozvučí. No po piatich telefonátoch už viete, kto volá ako šiesty. Áno. Ďalší maklér, žiadny záujemca.

Ako je to možné?

Makléri tieto inzeráty využívajú ako zdroj kontaktov na predávajúcich. Budú vás teda kontaktovať a prehovárať, aby ste predaj zverili práve im.

A záujemcovia? Tí navštevujú predovšetkým spoplatnené portály, kde inzerujú prevažne realitné kancelárie.

Výsledok? Veľa maklérov, množstvo telefonátov a málo, prinajhoršom žiadny záujemca.

Ako si teda poradiť?

Podľahnúť kope maklérov a dať im svoju nehnuteľnosť do ponuky? Alebo to skúšať ďalej sám?

Je to na vás. Ale ak sa rozhodnete pre realitnú kanceláriu, vyberte si jednu, ktorá vás bude naplno zastupovať. Iba tak docielite najkvalitnejší predaj vašej nehnuteľnosti.

Kvalitný maklér pracuje inak ako ostatní. Inzeruje vašu nehnuteľnosť v tlačенých médiách, na webe, na najlepších platených realitných portáloch, na sociálnych sieťach a inde.

realitná kancelária
Directreal

HEADÁM PRE KLIENTOV:

- 1-izbový a 3-izbový byt, Vrábľe
- RD Vrábľe a blízke okolie
- Stavebný pozemok s IS, Vrábľe, minimálne 700m²

NA PREDAJ EXKLUZÍVNE
BYT (3+ZB.) 60 m²
Exkluzívne ponúkam útulný 3-izbový byt, Vrábľe, vlastné plynové k rúre, s dvomi pivnicami.
Cena: 75 000,0 EUR
Stanislav Repaský
0944 097 132
s.repasky@directreal.sk

NA PREDAJ EXKLUZÍVNE
BYT (4+ZB.) 84 m²
Krásny 4-izbový byt, Vrábľe, Lúky, za zastavanú hodinu, nepriechodná výhľadka a lúky. Znížený cenový!
Cena: 85 500,0 EUR
Stanislav Repaský
0944 097 132
s.repasky@directreal.sk

NA PREDAJ EXKLUZÍVNE
BYT (3+ZB.) 84 m²
Predaj veľkého 3-izbového bytu, Zlatá Moravica, priamo pri ceste, možnosť garážovania auta.
Cena: 87 000,0 EUR
Stanislav Repaský
0944 097 132
s.repasky@directreal.sk

NA PREDAJ EXKLUZÍVNE
BYT (2+ZB.) 57 m²
Pekný vrábľan 2-izbový byt, Vrábľe, pri čístej ulici, modernizovaný.
Cena: 73 000,0 EUR
Stanislav Repaský
0944 097 132
s.repasky@directreal.sk

NA PREDAJ EXKLUZÍVNE
DOM (RODINNÝ DOM) 74 m²
Exkluzívne iba v našom krásnom prerobenom 3-izbovom rodinnom dome, Vrábľe, veľký pozemok.
Cena: 122 000,0 EUR
Stanislav Repaský
0944 097 132
s.repasky@directreal.sk

NA PREDAJ EXKLUZÍVNE
BYT (1+ZB.) 37 m²
Predaj 1-izbového bytu, Vrábľe, po kompletnej rekonštrukcii, blízko centra.
Cena: 58 000,0 EUR
Stanislav Repaský
0944 097 132
s.repasky@directreal.sk

Planujete predat dom, byt, pozemok?

- ✓ veľkú, rodinnú oblasť
- ✓ poradenstvo pri odhadnutí ceny
- ✓ profesionálna fotografická dokumentácia
- ✓ profesionálna právna pomoc
- ✓ široká sieť kontaktov a veľké množstvo
- ✓ najvyššia cena za dom, byt, pozemok

BONUSOVÁ ZĽAVA
na prvý a posledný apartmán
10% z ceny
Stanislav Repaský
0944 097 132
s.repasky@directreal.sk

s.repasky@directreal.sk **0944 097 132**

Ale ak maklér pracuje správne, má vlastnú databázu klientov a ponúka ju aj ľuďom, o ktorých už dopredu vie, že niečo podobné hľadajú.

5.

Ako sa pripraviť na obhliadku

Ak ste mali šťastie a okrem realitných maklérov sa vám ozvali aj skutoční záujemcovia, je potrebné sa pripraviť.

Základom je úsmev a dobrá nálada 😊

Nehnutelnosť nepredávajú len fakty, predáva ich pocit a dobrá atmosféra.

Opäť platí pravidlo ako pri fotkách. Majte upratané, prípadne ozvláštnite miestnosť príjemnou vôňou.

Vypichnite pozitíva vášho domova.

Dajte mu čas.

Nenúťte záujemcu, aby sa rozhodol hneď. Zrejme videl už viac ponúk a má plnú hlavu rozhodovania.

Ľudia sa boja povedať predávajúcim to, čo si naozaj myslia.

Nechcú ich uraziť. Výhodou realitného makléra je, že záujemca sa mu dokáže viac otvoriť. Dobrý maklér s ním tak dokáže lepšie pracovať a ak sa klientovi niečo nepáči, môže pozitívami prebiť jeho karty.

Mnoho kupujúcich hľadá vysnívaný dokonalý domov. Niekedy však musia urobiť kompromisy, inak by taký nikdy nenašli. Práve v tom im pomáha maklér.

Nájst' ten vysnívaný domov aj tam, kde ho najskôr nevidia.

6.

Ukončenie predaja

Áno, páči sa mi. Beriem ho.

To je to, na čo ste čakali. Máte svojho kupujúceho.

Ale čo teraz? Aký je ďalší postup?

K tomu by sa dal napísať celý článok, ale tak v stručnosti...

Slovo v dnešnej dobe už neznamená to čo kedysi. Dnes rozhoduje cena. Ak záujemca zbadá zajtra lacnejšiu nehnuteľnosť, ktorá sa mu tiež zapáči, jeho „beriem“ sa raz-dva zmení na obsadený tón v mobile.

Ako tomu zabrániť?



Spíšte spolu REZERVAČNÚ ZMLUVU

Pozor!!! Zmluvy stiahnuté z internetu nemusia zabezpečovať stopercentnú ochranu.

Kvalitná realitná kancelária pracuje s právnikmi, ktorí sa špecializujú na realitné právo. Aj vďaka tomu dokáže ponúknuť kvalitné zmluvy a služby.

7.

Zmluvy a ďalšie kroky

Predávate majetok, ktorý má vo Vašej rodine zrejme najväčšiu hodnotu. To už nie je žiadna sranda. Zmluvy stiahnuté z internetu, právnik, ktorý sa nešpecializuje na realitné právo, neznalosť množstva detailov pri prevode peňazí aj nehnuteľnosti ... to všetko je hazard s Vašimi peniazmi.

Výsledok?

Neraz sa stalo, že predávajúci nemal ani peniaze, ani nehnuteľnosť a zostali mu len súdne ťahanice.

O predaj našej nehnuteľnosti sa staral realitný maklér p. Repaský. S jeho prácou sme boli veľmi spokojní, bol vždy ochotný, milý, promptný a rýchly. Jeho prácu môžeme len ďalej odporúčať ostatným ľuďom, ktorí budú riešiť predaj alebo kúpu nehnuteľnosti.
Miloš Tóth (19.12.2019)

So službami vašej realitnej kancelárie, konkrétne s maklérom pánom Repaským som bola veľmi spokojná. Spolupráca prebiehala jasne a hladko. Komunikácia bola promptná a rýchla, prístup bol profesionálny, zodpovedný, zorganizovaný.
Do budúcnosti budem vašu realitnú kanceláriu odporúčať.
Mgr. Silvia Sádovská (11.11.2019)



Kvalitná realitná kancelária samozrejme zabezpečuje kompletný právny servis a poplatky súvisiace s predajom nehnuteľnosti. Maklér vás sprevádza celým predajom a aj odovzdaním bytu.

Zvážte, či naozaj ušetríte, ak budete predávať vašu nehnuteľnosť na vlastnú päsť.

8. Odovzdanie bytu

Ak ste sa dostali až sem, máte svoje peniaze na účte a byt je na katastri prepísaný na nového majiteľa, GRATULUJEM VÁM 😊

Je potrebné už len jedno. **Odovzdať byt kupujúcemu.**

Do preberacieho protokolu sa odpíšu stavy meračov energií a zaznamená sa aj odovzdanie kľúčov.



Prepísanie energií je pri rôznych spoločnostiach odlišné, preto sa treba informovať na konkrétnych pracoviskách.

Postupy sú rôzne. Kvalitná realitná kancelária a maklér pomáhajú aj s týmito starosťami a koniec ich práce nastáva až po odovzdaní nehnuteľnosti.

Dobrá deň, pán Repaský,
chcel by som vám poďakovať za bezproblémovú spoluprácu pri predaji nehnuteľnosti. Som vysoko spokojný s prístupom konkrétne vašej osoby pri vybavovaní všetkých náležitostí týkajúcich sa predaja nehnuteľnosti v Nitre. Spolupráca bola vynikajúca a bezproblémová, skutočne ste ma odbremenili od veľa vybavovaní spojených s týmto predajom a tým ste mi ušetrili kopec času. Dobudúca pri predaji alebo prenájme nehnuteľnosti budem znovu počítať s vašou pomocou a všetkým záujemcom vás vrelo odporúčam. Ešte raz veľmi pekne ďakujem za spoluprácu a želám veľa úspechov pri ďalšej činnosti.

Ing. Peter Ťapušík, predaj garsónky, Nitra (20.4.2020)

Odporúčanie

Ak sa vám nechce zaoberať uvedenými záležitosťami, vyhľadajte si kvalitnú realitnú kanceláriu alebo makléra - odborníka, za ktorého „hovoria“ výsledky a spokojní klienti.

Hľadajte makléra, ktorý sa špecializuje na vašu lokalitu, ktorý predáva vo vašom meste a má v ňom viacero ponúk. Pozná miestny trh a aj klientov, ktorí v danej lokalite hľadajú nehnuteľnosti.

Dohodnite si schôdzku na 30 minút, nech Vám prezradí, ako pracuje a čo pre vás môže urobiť pri predaji.

Vyberte si jedného, nie viac

Pokiaľ záujemcovia vidia, že nehnuteľnosť ponúka viac spoločností, je to pre nich jasný signál, že môžu na každého makléra tlačiť s cenou a špekulovať. Nezískate viac, ale menej. Makléri sa nebudú maximálne snažiť o predaj vašej nehnuteľnosti. Takých „neexkluzívnych“ nehnuteľností majú veľa.

Kvalitní makléři nemají 30 ponúk, majú ich 10, aby sa každej jednej mohli venovať naplno.

**Hneď ako má predaj na starosti jeden maklér,
máte všetko jasne pod kontrolou.**

Neotravujú vás zbytočné telefonáty, môžete si dohodnúť obhliadku na jeden termín, máte jasný prehľad o záujemcoch. Maklér môže pracovať s klientmi a v prípade prejavenia záujmu u viacerých kupujúcich, môže licitovať cenu nahor.

Rovnako ako na opravu auta alebo stavbu domu aj na predaj nehnuteľnosti si vyberte odborníka. Napríklad na základe referencií.

Pán Repaský, ďakujem Vám za Vaše služby. Všetko prebehlo na profesionálnej úrovni a ja som bol, samozrejme, spokojný.
Určite Vás budem odporúčať aj mojim známym.
Teším sa na prípadnú ďalšiu spoluprácu v budúcnosti.
Ing. Martin Husár (04.12.2019)

Moje referencie nájdete na:

<https://makler.stanislavrepasky.sk/referencie> alebo na
<https://www.directreal.sk/stanislav-repasky>

Ďakujem, že ste dočítali až sem, prajem Vám pri predaji nehnuteľnosti veľa úspechov. Ak budete mať akékoľvek otázky, neváhajte ma kontaktovať, som tu pre vás.

**Bývam vo Vrábľoch,
predávam vo Vrábľoch.**

Realitný makler
Bc. Stanislav Repaský
0944 097 132

**Zverte predaj
do mojich rúk!**

MAKLÉR
MESIACA
directreal

directreal

Napísať mi môžete na mail: s.repasky@directreal.sk

Kontaktovať ma môžete aj na tel. 0944 097 132

Moju fanpage nájdete na:

