

Nejčastější chyby při prodeji nemovitosti



Nastavení ceny



První možností, kde může prodávající udělat chybu, je nevhodně nastavená cena. Ta je nastavena buď příliš nízko, čímž se prodávající ošídí o zisk, nebo naopak příliš vysoko, čímž se spíše prodlužuje doba prodeje nemovitosti. Proto je třeba cenu nastavit s rozvahou.

Situace na trhu realit je velmi dynamická a vyžaduje neustálý přehled. Ten získá pouze ten, kdo se v této oblasti dennodenně pohybuje. Přibližme si časté chyby při nastavování ceny:

Náklady vložené do nemovitosti

Je pochopitelné, že každý majitel by při prodeji nemovitosti rád zohlednil investice do nemovitosti vložené. Cenu nemovitosti ale určuje situace na trhu v ten daný moment. Kupujícího zajímá hlavně podlahová plocha, lokalita a stav nemovitosti. K vybavení může, ale také nemusí přihlídnout.

Ačkoli by se mohlo zdát, že cena nemovitosti bude vypočtena ze vztahu **kupní cena** plus **náklady na údržbu** plus **vybavení domácnosti**, nelze tyto komodity jednoduše sčítat. Nemovitosti v čase dlouhodobě narůstají, ale v případě krizí ceny minimálně stagnují, někdy se stane, že se dočasně i sníží.

Náklady na údržbu nemůžeme brát jako konečné a směrodatné číslo, protože v této otázce nemusí být naplněny představy nového majitele. Dokonce mu mohou přidělat práci navíc. Podobné je to s vybavením domácnosti. Obecně můžeme říct, že se lépe prodávají byty bez vybavení nebo s vybavením pouze základním. Často si chce kupující nemovitost zařídit podle svého a vystěhovat staré vybavení by mu mohlo přinést nechtěné komplikace.

Cena stanovená podle nabídek v okolí

Zde narážíme na rozdíl mezi cenou tzv. "nabídkovou" a cenou "tržní", ta se většinou velmi liší. Každý prodejce se snaží nastavit cenu co nejvyšší možnou, to však neznamená, že za tuto cenu nemovitost prodá. Tedy ceny, které "nasadí" prodejci ve vašem okolí, nejsou 100 % relevantní. Dnes je situace na trhu nemovitostí taková, že ceny, které vidíte v inzerátech, jsou často vyšší než ceny tržní. Nečekejte nereálné, ale na druhou stranu se nemusíte bát cenu mírně nadsadit.

Může se také stát, že začnete svou nemovitost inzerovat za nižší cenu, než za jakou by se dala reálně prodat. K tomu mají sklon zejména starší lidé, kteří se v aktuálních stoupajících cenách nemovitostí tolik neorientují.

Stanovení ceny je vhodné konzultovat s profesionálem.

Nastavit cenu co nejvýše a čekat

Často se setkáváme s tím, že prodávající v inzerátu cenu hodně přestřelí a na prodej nespěchá. Teoreticky by tak měl mít prostor pro vyjednávání - může ihned nabídnout slevu, což může obchodu přidat na atraktivitě. Praxe je však hodně odlišná. Docílíte pouze toho, že Vaše nemovitost bude na internetu "viset" tak dlouho, až ztratí na atraktivitě.

Doporučené řešení:

Cenu nemovitosti je třeba nastavit opatrně, protože pokud bude Váš dům či byt v nabídce moc dlouho, ztrácí na atraktivitě a může se stát, že budete prodejem znuděni, případně budete muset jít s cenou hodně dolů, abyste prodali. Kupující často vybírají dům rok i déle a sledují všechny nabídky v inzerci. A pokud inzerát visí na internetu až příliš dlouho, budí to podezření.

Ideální je poradit se s profesionálem. Každý kvalitní makléř Vám poskytne konzultaci zdarma, sejděte se se dvěma, třemi realitními makléři. Porovnejte si jejich nabídku a hlavně to, jak pracují. Vyberte si toho nejlepšího.

Podobná nemovitost, ale různé ceny

Realitní makléři se často setkávají s názorem typu "**Stejný byt jsem viděl na internetu a prodával se o milion dráž!**" Na první pohled stejná nemovitost - dispozice, obytná plocha, vybavení domácnosti - se může lišit v mnoha detailech. To může vést k cenovému rozpětí až o miliony korun.

U bytů je třeba vzít v potaz, jestli jsou družstevní nebo v osobním vlastnictví. Je třeba vzít v úvahu, jestli se jedná o menší bytovku v klidné části města nebo jestli se jedná o velký panelák na obrovském sídlišti. Občanská vybavenost a dostupnost služeb je dalším faktorem, který rozehrává cenovou bitvu. K tomu všemu připočtete proběhlé rekonstrukce a ceny energií. Nehospodárné domy se prodávají za nižší ceny než domy nízkoenergetické. Určitě jste slyšeli o cenových mapách. Lokality v České republice lze rozdělit na ty, kde mají

nemovitosti nižší hodnotu, např. severní Čechy nebo severní Morava a na ty, kde je hodnota násobně vyšší. Například velká města nebo rekreační oblasti.

Doporučené řešení:

Můžete si nechat zpracovat odborný odhad nemovitosti odborníkem, abyste měli přehled o tržních cenách. K tomu můžete využít soudní znalce, odborné odhadce bank nebo realitní makléře, kteří mají o aktuálních cenách dobrý přehled. Můžete si nechat zpracovat takových odhadů více. Samozřejmě nezávazně.

Příprava a prezentace nemovitosti



Příprava a prezentace nemovitosti jsou nejdůležitější složkou prodeje. Dělají první dojem v inzerátech, fotografiích nebo propagačních videích. Právě tato prezentace rozhoduje o úspěchu či neúspěchu prodeje. Ať chceme nebo ne, první dojem je nejsilnější a těžko se pak přebíjí.

Nedostatečně připravená nemovitost

Pokud prodáváte například auto, jistě ho nebudete prodávat špinavé, neuklizené, rozbité a neopravené nebo v jinak špatném stavu. Stejně by to mělo být i s nemovitostí, hlavně pokud se jedná o rezidenční nemovitost. Profesionální prezentace nemovitosti a příprava její realizace znamená perfektní úklid, případně alespoň opravy nečistot (malování), ale také tzv. homestaging. Homestaging může být součástí služeb realitního makléře, obvykle již zahrnut v provizi. Základem prezentace jsou také půdorysy a průkaz energetické náročnosti (PENB), pokud ten nemáte, budete jej i tak potřebovat při prodeji, a proto stojí za to mít jej připravený.

Důležité je i vybavení domácnosti. Pokud je v domě velmi starý, poškozený a nevzhledný nábytek, je lepší se ho před prodejem zbavit. Co dokáže velmi rychle odradit a snížit cenu, je staré a špinavé vybavení bytu. S tímto nešvarem se někdy setkáváme i při profesionálních prodejkách přes realitní makléře.

Nekvalitní fotografie

Protože má dnes skoro každý kvalitní fotoaparát neustále při sobě, lidé nabyli dojmu, že všichni mohou fotit. Ano, teoreticky mohou. Ale otázka je **JAK?** Nafotit dům či byt k prezentaci není stejné jako fotit rodinnou dovolenou nebo oslavu narozenin. Za prvé by fotografie měly být v opravdu velkém rozlišení, s dobře seřízeným foťákem. Ideální je, když fotoaparát využije funkce HDR. Fotit by se mělo tak, jak postupuje zákazník. Nejprve orientační fotografie z dálky, potom bližší pohled, potom vstupní dveře, interiér. Vhodné je všude rozsvítit světla. U místností pozor na to, abyste nefotili proti světlu - proti oknům. Byt by měl být zcela prázdný a na fotografiích by neměly být žádné osoby. A to ani v zrcadlech či v jiných odrazech lesklých materiálů. Nemovitost by ale v dnešním konkurenčním světě měla být dekorativně zařízena. Profesionálové využívají tzv. **homestaging**, který zvyšuje atraktivitu nabízené nemovitosti.

Pokud se jedná o moderní pěknou nemovitost, určitě zvažte virtuální prohlídku. Jedná se o technologicky náročnou operaci, kterou si sám prodávající jen těžko udělá. 3D skenování nemovitostí je nejen moderní propagační záležitostí, ale prokazatelně zvyšuje zájem potenciálních zákazníků. Většina realitních makléřů tuto službu automaticky při prodeji dělá.

Chybějící podklady

Kvalitně připravený prodej znamená naservírovat veškeré informace zákazníkovi až pod nos. Je třeba připravit všechny podklady k nemovitosti, které by mohly kupujícího zajímat. To vše samozřejmě můžete zvládnout svépomocí, ale pamatujte, že u toho můžete strávit hodiny a hodiny, a že za některé služby i zaplatíte. Mezi základní podklady patří určitě výpis z katastru nemovitostí, projektová dokumentace k domu nebo faktury za energie, aby měl kupující představu, kolik bude muset platit. Určitě bude budit dobrý dojem, když prokážete, že na nemovitosti nevisí žádné zástavní právo, případně vysvětlíte věcná břemena - pokud teda nějaká jsou. Vhodné je také mít na ruce odhad zpracovaný odborným odhadcem. Aby kupující viděl černé na bílém, že cena není nadsazená.

Zatajení zásadních informací

Je logické, že se snažíte nemovitost předvést v co nejlepším světle. Ale pozor na to, ať se striktně držíte faktů a nevýmýšlíte si žádné pohádky. Někteří realitní makléři mají ve zvyku přeceňovat kladné stránky nemovitosti a záporné stránky raději ani neříkat. Tento postup se ale vy výsledku vymstí každému. Nakonec zapláče kupující, prodávající i makléř. I když to na první pohled nevypadá, je vždy lepší sdělit všechny nedostatky, o kterých víte. Některé

věci totiž nemusí být na první pohled patrné (stav střechy, odpadů, izolační vlastnosti) a projeví se až ve chvíli, kdy tam nový majitel bydlí. A určitě vám nenapíše pozitivní hodnocení, pokud mu začne do střechy zatékat.

Mezi zásadní informace patří kromě fyzického stavu nemovitosti také majetkoprávní stav. Pokud je na ní zástavní právo nebo pokud je veden soudní spor o vlastnictví nemovitosti, měl by to určitě kupující vědět i s podrobnostmi. Ani zde nemá cenu nic zapírat či skrývat. Právě různá skrytá věcná břemena a nevymazaná zástavní práva způsobila obrovské množství sporů.

Pokud nemovitosti prodává realitní makléř, dokáže si všechno rychle zjistit a prodat tak, abyste z toho do budoucna neměli žádné právní riziko. Veškerá zodpovědnost jde na hlavu makléře.

Snaha ušetřit za každou cenu



Jeden chytrý muž kdysi řekl: *“Nejsem tak bohatý, abych si mohl kupovat levné věci.”* A bohužel i v oblasti nemovitostí to často funguje tak, že ten, kdo chce za každou cenu co nejvíc ušetřit, ve skutečnosti neušetří vůbec nic, ba často i prodělá.

Přístup ušetřit za právní služby, propagaci nebo služby realitní kanceláře za každou cenu se často nemusí vyplatit. Vysvětlíme si proč.

Právní služby

Prodej nemovitosti není jednoduchá záležitost a kdo v právní problematice není zblhý, může se lehce spálit. Rizik při převodu nemovitosti není málo. Ať jste prodávající či kupující, je vždy lepší do kontraktu zapojit třetí stranu. Často je to nutnost při vyplacení peněz z hypotéky, kdy peníze putují do úschovy. Například bankovní či notářské. Realitní makléři vše vyřeší za vás a podvodu či jiného nečekaného problému se nemusí bát ani jedna strana. Pokud budete nemovitost prodávat s makléřem, ušetříte určitě hodně času a nervů. A možná i peněz.

Propagace:

Propagace se neustále vyvíjí, vylepšuje se a ve chvíli, kdy někdo hledá nemovitost ke koupi, vybírá si primárně podle emocí, které v něm daná nemovitost prezentací vyvolá. Pokud se kvalita prezentace podcení, nikoho moc neosloví. První dojem je velmi, velmi důležitý. Můžeme říct, že často prodává právě on. Důsledkem špatné propagace může být mnohem nižší prodejní cena.

Mezi nejčastější chyby amatérských prodejců patří to, že inzerát nemá poutavý titulek, popis není poutavý a zřetelný nebo není vhodně zvolena titulní fotografie.

“Kdybych měl posledních pět dolarů, tak tři z nich věnuji na reklamu.”

Henry Ford

Služby realitní kanceláře

Citlivé téma, že? Nejčastější argument, který slycháváme, je “Proč bych měl dávat něco realitce z prodeje mojí nemovitosti.” Jistě, to je pochopitelné. Jak ale zmiňujeme výše, kvalitní realitní makléř dokáže Vaši nemovitost prodat až o 10 % lépe, než byste ji nejspíše prodali Vy. Cena se musí dobře nastavit. Platí však, že čím lepší příprava nemovitosti a propagace, tím větší pravděpodobnost dobrého prodeje.

Chyby při prodeji s makléřem



Prodej přes více makléřů

Často se setkáváme s tím, že lidé prodávají jednu nemovitost přes více makléřů. Za tímto podivuhodným chováním může stát za prvé nezkušenost - že prodejce se v oblasti obchodu jednoduše neorientuje a nepřijde mu to zvláštní. Často je za tím snaha "vytřískat" z prodeje co nejvíc a to tím způsobem, že se jednotliví makléři musí před sebou předhánět, protože "nic nemají jisté". Lidé také mohou nabýt dojmu (bohužel lichého), že více makléřů rovná se větší reklama. Teoreticky, že nemovitosti vyvěsí na více místech, z toho plyne více prohlídek a podobně.

Nyní si vše vysvětlíme a některé omyly uvedeme na pravou míru. Lepší výsledky určitě přinese to, pokud prodej svěříte jednomu makléři. Pokud o něm máte pochyby, najděte si jiného. Ale rozhodně dva nebo dokonce tři. Prodej domu není nic jednoduchého a makléř potřebuje mít v prodeji přehled a být si pevný v kramflecích. První otázka, která při prodeji zazní, je: "Je nemovitost ještě k dispozici?" A teď si představte, že vám makléř musí odpovědět: "Nevím!".

Nezkušené jednání

V případě, že se rozhodnete prodej svěřit do služeb realitního makléře, je dobré dodržovat několik detailů. Za prvé si vše ujasněte hned při podpisu smlouvy. Mezi nejpálčivější otázky, na které byste si měli sami zodpovědět, patří:

- Bude vás makléř zastupovat tzv. exkluzivně?
- Nebo můžete si nemovitost nabízet nadále i sám?
- Jak moc na prodej spěcháte?
- Budete se účastnit prohlídek?
- Jaká bude prodejní cena?
- Jaká bude provize pro realitního makléře?

- Sdělili jste makléři opravdu všechno?
- Nezatajili jste makléři podstatné informace o nemovitosti?
- Jak dlouho vás bude zastupovat?
- Co dělat, když budete chtít spolupráci ukončit?

Pokud se rozhodnete účastnit se prohlídek, dávejte pozor na nevhodné vystupování a na emoční zaujetí. Kupující může z vás vycítit nebo přímo dostat informace, díky nimž prodejní cena výrazně klesne. Proto je lepší mlčet a vše nechat na makléři, případně se prvních prohlídek neúčastnit vůbec.

Kvalitní realitní makléř



-
- zajistí kvalitní prezentaci na své vlastní náklady
 - na své vlastní náklady zajistí i reklamu, tvorba prezentace a reklama mohou vyjít na několik desítek tisíc korun
 - ušetří Váš čas nutný věnování se potenciálním kupcům
 - zajistí prohlídky nemovitosti a poté Vám pomůže s celým procesem obchodu až do předání nemovitosti novému majiteli
 - bude vám k dispozici i po podepsání smlouvy, minimálně do doby, než proběhne vložení do katastru