

7 ZBYTOČNÝCH CHÝB

pri predaji nehnuteľnosti



Tento Ebook byl vytvořen ve spolupráci s institutem CHYTRÝ MAKLEŘ www.chytrymakler.cz. Jakékoli kopírování či šíření není dovoleno bez uvedení zdroje.

7 ZBYTOČNÝCH CHÝB pri predaji nehnuteľnosti

alebo

Ako predat' DOM či BYT za čo najväčšiu cenu.

Chystáte sa nakladať s **majetkom**, ktorý má zrejme miliónovú **hodnotu**.

Mnoho ľudí **urobilo** pri predaji veľa **chýb**. Vy ich ale robiť **nemusíte**. Zoznámte sa s dnešným **realitným** trhom a predajte za **najvyššiu cenu**.

Zasielam Vám **7 ZBYTOČNÝCH CHÝB**, ktoré už **urobili iní** a Vy ich robiť **nemusíte**! Nepopáľte sa pri predaji **Vášho** majetku. Pozor na tieto chyby:

1. **Skúsím to sám** - je lepšie predávať sám alebo s pomocou realitného experta?
2. **Stanovenie ceny** - ak dáte nízku cenu, zle, ak dáte vysokú, tiež zle. Tak akú?
3. **Prezentácia** - kto má väčšie možnosti prezentácie, Vy alebo realitný expert?
4. **Prehliadky** - nepodceňujte ich, pretože **nikdy nie je druhá šanca na prvý dojem**
5. **Viac maklérov** - či radšej jeden spoľahlivý, ktorý vie s ďalšími spolupracovať?
6. **Vynechajte laické rady** - každý si myslí, že sa tomu rozumie. Ako futbalu.
7. **Zmluvy a ďalšie kroky** – nehazardujte s Vaším majetkom a peniazmi zaň.

Na ďalších stranách Vám jednotlivé chyby vysvetlím podrobnejšie.

Dovoľte mi najprv, aby som sa Vám predstavil.

Volám sa **Igor Ambrózy** a realitám sa venujem od r. 2007.

Absolvoval som viacero školení v Slovenskej realitnej akadémii a som **riadnym členom Realitnej únie Slovenska**. Som tiež overený člen **ZRKS** (Združenie realitných kancelárií Slovenska) a licencovaný maklér **NARKS** (Národná asociácia realitných kancelárií Slovenska).

Pôsobím ako **nezávislý realitný poradca** a pri predaji nehnuteľností **spolupracujem** s viac ako **700** kolegami v rámci **SR**.



Špecializujem sa na predaj bytov a **hlavne** domov v Stredoslovenskom kraji pomocou videa, virtuálnej prehliadky, 2D a 3D pôdorysov. Ak treba, používam aj dron.

Mám vlastný produktívny team (grafik, kameraman, fotograf, dronista, atď.), finálnych poradcov a kolegov z každého kúta SR. Spolu je nás 718 a tvoríme tak najväčšiu realitku na Slovensku.

A vďaka dôkladnej cenovej analýze a perfektnej prezentácii vrátane 3D pôdorysu, videoprehliadky a virtuálnej prezentácie sa mi darí väčšinu nehnuteľností predat' do mesiaca-dvoch (pri bytoch nie je výnimkou **predaj** doslova za **pár dní**). Mám za sebou desiatky a desiatky **spokojných** klientov, ktorým som **pomohol** splniť ich sen o bývaní.

Ale poďme naspäť k tým chybám, veď hlavne o nich je tento ebook:

1. CHYBA: Skúsim to sám

Aj pán Štefan sa **rozhodol** predávať svoj dom sám na serveri bezrealitky. Ale ľudia, čo sa mu ozvali, **pýtali** veľkú zľavu z ceny a skutočný záujem nemal nikto.

Pozor!

Predaj bytu či domu **nie je** to isté, ako predaj **starého** bicykla, telefónu, či oblečenia. **Zamyslite** sa nad tým, kde kupujúceho chcete **hľadať**.

Akí záujemci budú **hľadať** byt na bezrealitkách a bazároch?

Sú to **majetní** klienti s dostatkom financií alebo takí, ktorí hľadajú len zľavy a lacné domy a byty **pod cenu**?

Viete, aký bol **prekvapený** môj klient p. Ladislav, keď si **podal** inzerát a **čakal**, že sa záujemci o jeho nehnuteľnosť budú len tak **hrnúť**? Bohužiaľ mu hneď prvý deň zavolalo **niekoľko** maklérov a **žiadny** záujemca.

Ako je to možné?

Makléri tieto inzeráty **využívajú** ako zdroj kontaktov na predávajúcich. **Budú** Vás teda kontaktovať a **prehovárať** rôznymi, často aj nekalými trikmi, aby ste predaj **zverili** práve im.

A zájemcovia?

Tí navštevujú predovšetkým **špeciálne** weby, kam si majiteľ ani svoj súkromný inzerát poväčšine **podať** nemôže.

Výsledok? Veľa maklérov, mnoho sľubov, **žiadny** záujemca.

Tento Ebook byl vytvořen ve spolupráci s institutem CHYTRÝ MAKLEŘ www.chytrymakler.cz. Jakékoli kopírování či šíření není dovoleno bez uvedení zdroje.

Dobrý maklér totiž **ponúka** niečo, čo si vy ako **samopredajca** zabezpečiť **neviete**.

Neberte to v zlom, ale **je to tak**. Mám na mysli **prvotné** preverenie kupujúcich niekde na "**neutrálnej**" pôde (v kancelárii, na káve).

Dobrý maklér ich **preverí**, či to nie sú nedajbože **tiperi** pre vykrádačov, realitní **turisti**, či majú dostatok **financií** a či sa im vaša nehnuteľnosť **páči** - ukáže im **video**, **pôdorys** a debatuje s nimi o ňom. **Až potom** sa dohoduje "živá" **obhliadka**.

Výsledok? Na obhliadku k Vám prídu namiesto 10-20 zvedavcov len 2-3ja vážny záujemci. A **jeden** z nich bude aj **kupec**. Na 86-90% to takto **funguje**.

2. CHYBA: Stanovenie ceny

Najčastejšia a najdôležitejšia chyba. Keď **stanovíte** cenu veľmi nízko, **prerobíte**. Keď veľmi **vysoko**, tiež prerobíte.

Ako je to možné?

Príliš **nízko** nastavená **cena** vzbudzuje **nedôveru**, či v tom nie je nejaký **háčik**. Ľudia sú dnes **opatrní** a podozrievaví. Ale to určite **viete**.

Príliš **vysoko** nastavená cena spôsobí **nepredajnosť** nehnuteľnosti, aj keď sa **neskôr** zlacňuje. Kto by **dôveroval** tovaru, ktorý niekto **zlacnel** hneď niekoľkokrát, pretože ho doteraz nikto **nechcel**?

A ešte maličkosť: stanovovať cenu podľa inzerátov **podobných** nehnuteľností je scestné. Ideálne je cenovú **analýzu** skĺbiť s **licitáciou**.

Že prečo?

Tieto ceny sú **ponukové**, nie predajné, teda skutočné. Keby boli predajné, **inzerát** už nenájdete. Pomocou správnej analýzy a licitácie predáte za **najvyššiu** cenu, akú je možné v danej chvíli za Vašu nehnuteľnosť dostať.

Výsledok? Zlacňujete postupne až **pod trhovú** cenu a žiadny záujemca napriek nízkej cene **nevolá**.

Správne nastavená trhovú cenu je základom úspešného predaja.

Ak si s jej určením **neviete** rady, **kontaktujte** ma a ja Vám **bezplatne** odporučím **optimálnu** trhovú hodnotu Vášho **bytu či domu**. Mám na to špeciálny softvérový program a údaje **priamo z katastra**.

3. CHYBA: Prezentácia

Môj klient Adrián sa **snažil** predat' byt tak, že ho len **narýchlo** vyfotil mobilom, pridal **stručný** popis: „predám 3izbový byt na druhom poschodí s balkónom“ a toto dal na bazoš. Ale ani po mesiaci sa nič **neudialo**.

Potom ma Adrián **oslovil**, či mu **pomôžem** predat' jeho byt.

Ja som jeho byt **najprv pripravil** pomocou Homestagingu na fotenie. Urobil som **pekné** fotky, 2D a 3D pôdorysy, **video**, virtuálnu prehliadku.

A byt som **predal** za 4 dni a ešte za **viac** peňazí, ako pýtal Adrián.

Keď **chcete** čokoľvek dobre **predat'**, je potrebné to dobre **ponúkať**.

Čím **viac** ľudí sa o tom dozvie, tým **lepšie** sa to predá. Ako **majiteľ** máte ale iba veľmi **obmedzené** možnosti inzercie.

Je potrebné **zvoliť** hneď niekoľko predajných kanálov. **Niektoré** realitné servery Vám ani **nedovolia** inzerát vložiť, ak **nie ste** profesionál.

Výsledok? Správne **pripravený** inzerát Vám pomôže predat' za tú **najvyššiu** možnú cenu. Dobrý maklér vie ako pripraviť takúto prezentáciu.

4. CHYBA: Prehliadky

Chcete predat' za **najvyššiu** cenu?

Aj samotné prehliadky **majú** svoje obchodné **pravidlá**. Ako hovorievala moja starká: "Nič nie je zložité, len sa to musí vedieť".

Byť si dobre **pripraviť**, odprezentovať a **vyjednávať** so záujemcami, to je doslova **umenie**.

Čím **viac** má človek skúseností, tým **lepšie** predá.

Dôležitý je napríklad aspoň **základný** Home Staging, tzv. hotelový efekt.

Pretože nikdy nie je druhá šanca urobiť dobrý prvý dojem.

Pozor! Je tiež dôležité "**filtrovať**" potenciálnych **záujemcov**.

Nie každý, kto sa **vydáva** za zájemcu, ním skutočne **je**.

Môže to **byť** tiež tzv. tipér, ktorý si byt príde **pozrieť** ako "zájemca" o Vašu **nehnuteľnosť** a potom príde **ešte** raz, ale to Vy **nebudete** doma. A Váš nový TV tiež zmizne...

Taktiež sú **častým** javom tzv. „realitní turisti“. Len sa chodia **pozerat'** a nikdy **nič nekúpia**, pretože to ani nemajú v pláne. **Oberajú** Vás o čas.

Výsledok? Prehliadky **nebudú** mať požadovaný efekt a navyše riskujete vykradnutie **Vašej** nehnuteľnosti.

5. CHYBA: Viac maklérov

Pani Elena si myslela, že **čím viac** maklérov bude predávať jej byt, tým pravdepodobnejšie ho **predá** za viac. Oslovila **6** realitných kancelárií.

Našiel sa zájemca, ktorý ale **videl**, že nehnuteľnosť ponúka **6** realitiiek a na každého makléra začal **tlačiť** na zľavu z ceny a **špekulovať**.

Pani Elena si myslela, že má viacero záujemcov. Ale zájemca bol len jeden, ktorý sa **vydával** za šesť **rôznych** záujemcov. Ona to **nemala** šancu spoznať. Myslela si, že si bude môcť so záujemcov **vyberať**.

Takže pani Elena sa tešila, že o jej byt je veľký **záujem**. V skutočnosti však mala len jedného zájemcu, ktorý chcel veľkú **zľavu**.

Akonáhle má predaj na starosti **jeden** realitný expert, **máte** všetko jasne pod **kontrolou** a zľava je to posledné, čo kupujúci dostane.

Pozor! Najnižšia provízia nie je zárukou predaja za najvyššiu cenu.

Správny expert Vám **zaručí**, že vysúťaží pre vás tú **najvyššiu cenu**, postará sa o **bezpečnosť** celého prevodu, má všetko stále pod kontrolou, **odfiltruje** turistov a tipérov a zabezpečí **solventného** kupujúceho.

Výsledok? Ponuka p. Eleny vyvolávala **pochybnosti** u záujemcov, ktorí videli 6 rôznych inzerátov s rôznymi cenami a popismi. A tí 6-ti makléri sa **poriadne** nesnažili, lebo provízia v nedohľadne...

Moje odporúčanie: vyberte si makléra **špecialistu**. Ja sa napríklad špecializujem na predaj domov hlavne na strednom Slovensku.

Pozn.: do mailu Vám pošlem **darček**: checklist - “**7 vecí, na ktoré sa opýtajte makléra, kým mu zveríte na predaj Váš dom.**”

6. CHYBA: Vynechajte laické rady

Povedal mi p. Štefan:

„Všetci mi **radili**, aby som predával bez realitky a bez makléra, pretože si pýtajú **vysokú** províziu a ja tak **prídem** o peniaze.

Snažil som sa teda predávať **sám** na serveri bezrealitky sk, ale tí ľudia, čo sa mi ozvali, len **pýtali** veľkú zľavu z ceny. A nekúpil nikto.

Potom som **oslovil** Igora Ambrózyho a on **predal** môj dom za dva týždne a aj s jeho províziou som zaň **dostal** ešte viac peňazí, ako som pýtal na stránke bezrealitky. A mal som k tomu **celý** servis a bezpečnosť.“

Výsledok: Ak sa **zveríte** do rúk profesionála, **odmenou** Vám bude bezpečný predaj za tú **najvyššiu** cenu.

Ak dáte na **radu** Vašich známych, ktorí **nemajú** s predajom skúsenosti, môže Vás to **stáť tisíce eur a mesiace času**.

7. CHYBA: Zmluvy a ďalšie kroky

Predávate vec - **majetok**, ktorý má vo Vašej rodine zrejme **najväčšiu** hodnotu.

To **nie** je žiadna **sranda**. Zmluvy stiahnuté z internetu, právnik, ktorý sa **nešpecializuje** na nehnuteľnostné právo, **neznalosť** množstva detailov pri prevode **peňazí** aj nehnuteľnosti ... to všetko je **hazard** s Vašími peniazmi.

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

Aké je moje odporúčanie? :

Vyhľadajte si realitného **experta** - odborníka, za ktorého "**hovoria**" výsledky a **spokojní** klienti (má referencie).

Dohodnite si **schôdzku** na 30 minút alebo ešte lepšie **online videohovor**, nech Vám prezradí, čo dnes znamená **úspešne** predat' nehnuteľnosť. Dnes je odporúčané najprv využiť **možnosť** online videohovoru pred úvodným stretnutím. A je to 100% **bezplatné**.

Zistite si najskôr všetko potrebné a potom sa určite **správne** rozhodnete.

Rovnako ako na **opravu** auta, alebo **stavbu** domu, aj na **predaj** nehnuteľnosti si **vyberte** odborníka, ktorý **nesie** zákonnú zodpovednosť za svoje **služby**.

A je tu záver, **ďakujem**, že ste dočítali až sem, prajem Vám pri predaji nehnuteľnosti veľa **úspechov**, aby ste ju **predali** za tú **najvyššiu cenu**.

Igor Ambrózy, Váš osobný realitný expert a online maklér

Volajte: 0948 22 44 24, píšite: igor@ambrozy.sk

Ak sa chcete o všetky tieto hodnotné informácie podeliť s rodinou, priateľmi, známymi, či kolegami, odkážte ich na túto stránku, kde si budú môcť stiahnuť tento e-book vo vlastnej kópii: www.AMBROZY.sk

Tento Ebook byl vytvořen ve spolupráci s institutem CHYTRÝ MAKLEŘ www.chytrymakler.cz. Jakékoli kopírování či šíření není dovoleno bez uvedení zdroje.

P.S.: A ak chcete vedieť ako to robím ja, nože si pozrite ešte záver:

Akonáhle ma budete kontaktovať, do 24, max. 48 hodín sa stane toto:

1. **Zavolám** Vám a dohodneme si **stretnutie**.
2. Stretnutie **prebehne** formou online videohovoru alebo telefonátu.
3. Počas 30min. Vám **prezradím** ako môžete svoju nehnuteľnosť **predať** čo **najrýchlejšie**, za **najvyššiu** možnú **cenu** a hlavne **bezpečne**.
4. V prípade záujmu si **dohodneme** ďalšie podmienky spolupráce.

Každý môj klient dostane odo mňa na pamiatku niekoľko hodnotných **darčiekov** úplne **ZADARMO**: (budete tak mať pamiatku na nehnuteľnosť, ktorú ste predávali)

5 KROKOV AKO ZVÝŠIŤ HODNOTU BYTU (o Home Stagingu)

PÔDORYS s kótami

VIDEOPREHLIADKA [vzor videa, kliknite TU>>](#)

VIRTUÁLNA REALITA 360°foto : kliknite sem:

<https://photos.app.goo.gl/9VYxSHyz44oechi82>

TIP AKO UŠETRIŤ 48.-€ Z POPLATKU 66.-€ DO KATASTRA

A navyše Vám ako zrejme jediný maklér ponúkam aj **Garanciu predaja**:

Garantujem Vám: Ak nebudete s mojou prácou spokojní, províziu mi neplatíte. Nenesiete tak žiadne riziko.

Zavolajte alebo napíšte mi ešte dnes a dohodneme si stretnutie:

Igor Ambrózy Tel.: 0948 22 44 24 , e-mail: igor@ambrozy.sk

Tento Ebook byl vytvořen ve spolupráci s institutem CHYTRÝ MAKLÉŘ www.chytrymakler.cz. Jakékoli kopírování či šíření není dovoleno bez uvedení zdroje.

Čo teda robím také **špeciálne**, čo ma robí realitným **expertom**?



Virtuálne prehliadky, video, 3D sken, 2D a 3D pôdorys, vlastná webstránka, homestaging, vizualizácia interiéru po prestavbe, ocenenie nehnuteľnosti metódou CMA, preverenie záujemcov, či majú financie a kto to je...



Mám kolegov po celej SR + tvorivý team (grafik, fotograf, dronista, asistentka, fin. poradca, e-trhovisko s klientmi, ktorí už majú schválený úver, databáza záujemcov, tvorca webu, mailový automat, databáza z celej SR)



Zájemci si vopred pozrú na špeciálnej webstránke všetky info, video a pôdorysy a na obhliadku prídu už s jasnou predstavou, či sa do bytu zmestia, či im vyhovuje dispozícia a či na to majú financie.



Ukážem im ako môže ich nové bývanie vyzeráť po rekonštrukcii = vizualizácia prestavby.



Záujemcov vopred preverí naše finančné oddelenie, takže obhliadky absolvujú len bonitní klienti. Tým zároveň eliminujem realitných turistov, ktorí sa chodia len kochať.



Mám kolegov po celom Slovensku a spolu sme vlastne najväčšia realitka na Slovensku. Mám možnosť záujemcom o inú nehnuteľnosť ponúknuť aj tú Vašu. Niečo ako veľkoobchod.



Rozhodne spolupracujem aj s konkurenčnými RK, môžu mať klienta z radov svojich známych.



Vy však komunikujete len s jedným maklérom (so mnou) a máte dokonalý prehľad o cene a priebehu predaja.



Mám program na ocenenie nehnuteľnosti, ktoré nám napovie, ako máme nastavenú predajnú cenu a rozhoduje o rýchlosti predaja. Tiež mám info o konečných cenách priamo z katastra.



Kolegovia z celej SR vedia prísť kedykoľvek a kdekoľvek po celej SR na obhliadku alebo stretnutie. Takúto výhodu vám nedá žiadna iná realitka na Slovensku.



Máte doma pohodu a klud, môžete sa venovať rodine, kým ja sa starám o obhliadky a riešenia ceny so záujemcami.



Máte plnú kontrolu nad predajnou cenou, máte prehľad nad bezpečnosťou a efektivitou celého predaja.



Komunikácia LEN s jedným maklérom, kedykoľvek a akokoľvek často. Pravidelne vás budem informovať o stave predaja.



Predám Vašu nehnuteľnosť za najvyššiu cenu DO 60dní, inak mi neplatíte províziu.



Oslobodíte svoje peniaze uzamknuté v nehnuteľnosti a zrazu budete mať možnosť použiť ich na čokoľvek chcete.



Budete mať **istotu**, že nehnuteľnosť predáte za **najvyššiu** možnú cenu a nebudete už **premýšľať** nad tým, či by sa inde alebo inak nepredala **výhodnejšie**.



Vy zatiaľ svoju energiu môžete smerovať tam, kde je treba najviac: firma, práca, rodina, deti....

O mojej **odbornej a zodpovednej** práci sa môžete **presvedčiť** aj tu, stačí kliknúť na: <http://www.ambrozy.sk/referencie>

Ďakujem, že ste sa dočítali až sem a teším sa na stretnutie.



Igor Ambrózy, Váš osobný realitný

expert a online maklér

© 2019 Amigo Real, s r.o. Igor Ambrózy. Všetky práva vyhradené.