

DETAILNÝ NÁVOD AKO SVOJPOMOCNE PREDAŤ VAŠU PRVÚ NEHNUTEĽNOSŤ

Možno si práve v tejto chvíli myslíte, že predaj nehnuteľností bude pre Vás znamenať len pár základných činností, ako napríklad:

- Urobiť fotky a popis nehnuteľnosti
- Dať ju na internet
- Príde záujemca
- Urobiť zmluvy a podpísať ich
- Dať dokumenty na kataster
- Odovzdať nehnuteľnosť

Ak ste si pozorne prečítali moju e-knihu „**7 ZBYTOČNÝCH CHÝB PRI PREDAJI PRVEJ NEHNUTEĽNOSTI, KTORÉ STOJA PREDÁVAJÚCICH TISÍCE EUR A MESIACE ČASU**“, určite už minimálne tušíte, že predaj nehnuteľnosti je komplexný proces, ktorý nemusí byť až taký jednoduchý, ako sa môže na prvý pohľad zdať.

Nemusíte mi to veriť, predsa len som realitný maklér a my nemáme úplne najlepšiu povesť.



Ale ak ste sa medzitým pozreli na [moje webové stránky](#), zistili ste niečo viac [o mne](#), prípadne o tom [ako pracujem](#), verím, že som Vás presvedčil minimálne o tom, že to fakt úplne jednoduché nie je.

Teraz Vám odovzdávam moje know-how, detailný návod ako predaj nehnuteľností a aj keď po jeho prečítaní budete pravdepodobne schopní svoju nehnuteľnosť predaj sami, tak bez toho, že by som Vás chcel presvedčovať o opaku, rádím Vám, nerobte to.

Aj postaviť dom, opraviť auto, vytrhnúť si zub sa dá svojpomocne, ale riziko zlyhania tam určite je a treba to jednoducho vedieť a mať prax, teda dobré karty. A v realitách platí, že dobrý maklér má v rukáve nejaké esá navyše.

Ak chcete predaj Váš dom alebo byt naozaj výhodne, rýchlo, bezpečne a za skvelú cenu, potom je nutné mať aspoň tieto tri znalosti:

- Znalosť realitného trhu v lokalite
- Znalosť správania sa kupujúcich
- Znalosť procesu predaja

A aj keď Vám v mojom know-how odhalím celý priebeh predaja, určite tu nemám priestor na to, aby som Vás naučil všetko.

Realitný trh je „živý organizmus“, ktorý sa stále mení a vyvíja a reaguje na zmeny v ekonomike a zmýšľaní ľudí. (viď korona). A preto treba mať dlhodobu „prst na pulze“ týchto zmien a mať prehľad. (ja mám ešte 718 kolegov po celom Slovensku a prehľad teda máme). Ako sa vraví, kanceláriou makléra je ulica. Treba byť v centre diania.

Poznať správanie kupujúcich, ale aj predávajúcich sa dá naučiť jedine praxou, desiatkami až stovkami obhliadok, je to psychológia predaja a individuálneho prístupu.

Takže jediné, s čím Vám môžem teraz pomôcť je ukázať Vám jednotlivé úkony procesu predaja, ktorý som praxou vyladil tak, aby fungoval čo najlepšie.

Pripravil som pre Vás aj jednoduchý zoznam tých najhlavnejších úkonov. Stačí, keď si ho vytlačíte a idete podľa týchto základných bodov. Je ich 20 a stačí si odškrtnávať vybavené.

A pridal som tam aj nejaké tajné tipy ako bonus 😊

Predajný proces v skratke:

☐ **VYTVORÍM V BYTE tzv. HOTELOVÝ EFEKT = HOME STAGING**

- ☐ Upracem hlavne veci z kuchynskej linky a z kúpeľne
- ☐ Tajný tip: Venujem Vám zadarmo ebook 5 krokov ako zvýšiť cenu bytu

☐ **BYT PEKNE NAFOTÍM, FOTKY V POČÍTAČI VYLEPŠÍM**

- ☐ Ideálne je aj natočenie videa z bytu a náčrt pôdorysu s rozmermi
- ☐ Tajný tip: Zapojte do toho Vaše deti, oni už určite nejaké videá natočili

☐ **SPÍŠEM SI VÝHODY MÔJHO BYTU A PRIPRAVÍM SI LÁKAVÝ INZERÁT**

- ☐ Text inzerátu nech podrobne popíše byt so zdôraznením jeho výhod
- ☐ Tajný tip: Vložím do inzerátu text zabraňujúci kradnutiu fotiek

☐ **URČÍM SPRÁVNU PREDAJNÚ CENU (vplýva na rýchlosť predaja)**

- ☐ Pomocou kalkulačky hodnoty bytov a komparatívnej metódy = ZISK + 10% ceny
- ☐ Tajný tip: Kalkulačku hodnoty bytov Vám dám ako darček....

☐ **PODÁM SI INZERÁT NA ČO NAJVIAC PORTÁLOV**

- ☐ Zapamätám si prihlasovacie údaje a inzerujem aj na platených portáloch
- ☐ Tajný tip: použijem starý telefón s predplatenou kartou

☐ **DÔKLADNE SI PREVERÍM VOLAJÚCICH MAKLÉROV**

- ☐ Bola by chyba mysliet si, že sú všetci neseriózni, čo keď zavolá ten správny...
- ☐ Tajný tip: Za dobrého makléra hovoria jeho referencie a školenia

☐ **PREVERUJEM SI PRÍPADNÝCH ZÁUJEMCOV EŠTE PRED OBHLIADKOU**

- ☐ Nie je to realitný turista? Má financie na kúpu? Nie je tiper pre vykrádačov bytov?
- ☐ Tajný tip: stretnem sa s ním najprv von pred vedľajším vchodom

☐ **SKONTROLUJEM SI LIST VLASTNÍCTVA**

- ☐ Sú tam všetky údaje aktuálne a správne? Mám tam správnu adresu uvedenú?

☐ Tajný tip: pripravím si z LV hlavne výmeru bytu pre kupujúceho

☐ **PODPÍŠEM S KUPUJÚCIM REZERVAČNÚ DOHODU/ZMLUVU**

☐ Trvám na jej podpise, nech mám istotu, že to kupujúci myslí vážne

☐ Tajný tip: očami sa kupuje, peniazmi sa platí

☐ **UMOŽNÍM ZNALCOVI ZDOKUMENTOVANIE BYTU**

☐ Pripravím mu kópiu Titulu nadobudnutia

☐ Tajný tip: Ani znalec nemusí vedieť všetko, predošlú cenu začiernim

☐ **PODPÍŠEM ZÁLOŽNÚ ZMLUVU V BANKE (platí pri predaji cez úver)**

☐ Skontrolujem, či už kupujúci podpísal úverovú zmluvu

☐ Podpíšem zápis vkladu záložného práva do katastra

☐ **DÁM VYHOTVIŤ KÚPNU ZMLUVU A NÁVRH NA VKLAD**

☐ Toto nepodcením a nepoužijem voľne dostupný vzor z internetu

☐ Tajný tip: tu platí viac ako inde staré známe „nakupujte u odborníkov“

☐ **PODPÍŠEM KÚPNE ZMLUVY (u notára, u advokáta, na matrike)**

☐ Overím podpisy všetkých majiteľov na Kúpnej zmluve

☐ Tajný tip: overením podpisov na matrike ušetrím 50% z poplatku

☐ **ÚHRADA KÚPNEJ CENY (platí pri platbe v hotovosti)**

☐ Peniaze mi prídu na účet alebo pôjdu do bankovej či notárskej úschovy

☐ Tajný tip: vinkulácia v banke je raz toľko lacnejšia ako notárska úschova

☐ **PODÁM NÁVRH NA VKLAD (NnV) DO KATASTRA NEHNUTEĽNOSTÍ**

☐ Potrebujem k tomu kolok 66.-€ a potvrdenie o nedoplatkoch

☐ Tajný tip: na poplatkoch za kataster je možné ušetriť až 72%, viem ako na to

☐ **PREUKÁŽEM V BANKE POTVRDENÝ NÁVRH NA VKLAD (predaj cez úver)**

☐ Banka mi vyplatí dohodnutú sumu za byt

☐ Tajný tip: niektoré banky Vám najprv vyplatia peniaze, až potom podáte NnV

☐ **DOLOŽÍM DOKLADY BANKE ALEBO NOTÁROVI (predaj bytu v hotovosti)**

☐ Banka alebo notár mi uvoľnia peniaze z vinkulácie

☐ Tajný tip: vinkulácia v banke je lacnejšia ako u notára

☐ ODOVZDÁM BYT NOVÉMU MAJITEĽOVI

- ☐ Na preberací protokol si spíšeme údaje z meračov
- ☐ Tajný tip: zistím si u správcu, či vyžaduje vlastný preberací protokol

☐ ODHLÁSIM ENERGIE U DODÁVATEĽOV

- ☐ Najprv energie odhlásim ja, potom si ich nový majiteľ prihlási
- ☐ Tajný tip: je dobré mať už tlačivo pripravené a predvyplnené

☐ PODÁM PRIZNANIE K DANI Z NEHNUTEĽNOSTI

- ☐ Musím to urobiť do 31.januára nasledujúceho roka
- ☐ Tajný tip: daň neplatím, ak som vlastníkom bytu dlhšie ako 5 rokov

Takže poďme sa teraz spoločne pozrieť na to, čo všetko predajný proces obsahuje. Sú to desiatky drobných úkonov, ktoré do seba zapadajú a len spolu vytvárajú celok, ktorý Vám pomôže predať za tú najvyššiu cenu.

Tieto úkony sú súčasťou mojej práce, ktorú v rámci predaja nehnuteľnosti mojím klientom zabezpečujem. A to hovoríme o „bežných“ a „ľahko“ predajných nehnuteľnostiach bez tiarch a iných väd. Tie zložitejšie predaje sú každý iný a nedajú sa popísať do návodu.

Tie úkony, ktoré **sú vyznačené modrou farbou** čakajú Vás, ak sa rozhodnete svojpomocne predať Vašu nehnuteľnosť. Sú tam aj rozpísané bežné časy trvania jednotlivých úkonov

(**52-72 hodín pri „bezproblémovom“ predaji**, nie sú tam zarátané prestoje tzv. „hluchý čas“).

A to je všetko, v tejto chvíli Vám už viac ponúknuť nemôžem. Ale ak by ste sa chceli so mnou stretnúť osobne, budem veľmi rád a môžeme si pohovoriť o tej najlepšej stratégii predaja pre Vás.

Kontakty na mňa už máte alebo ich nájdete [TU>>>](#).

DETAILNÝ NÁVOD AKO SVOJPOMOCNE PREDAŤ VAŠU PRVÚ NEHNUTEĽNOSŤ

1. Prvý kontakt s predávajúcim ! **TRVANIE 4-6hodín !**

- Telefonicky získať čo najviac info o nehnuteľnosti
- **Dohodnúť termín stretnutia**
- **Dohodnúť miesto stretnutia**
- **Pripraviť si List vlastníctva**
- **Pripraviť si kópiu z katastrálnej mapy**
- Pripraviť sa na stretnutie z dostupných informácií
- **Spísať info o stave nehnuteľnosti – stav, dispozícia, vybavenie, predstava o cene, dôvod predaja, priority**
- **Oboznámiť sa s inzerciou, čo sa momentálne na trhu ponúka**
- Oboznámiť sa s prostredím, kde sa nehnuteľnosť nachádza

- Urobiť si CMA analýzu a ocenenie nehnuteľnosti
- **Zorientovať sa v cenách „podobných“ nehnuteľností**
- Pozrieť svoj archív, či tam je porovnateľná nehnuteľnosť
- Porovnať ponuky v databáze, či sa dajú spárovať, Vy sa môžete popýtať známych, či nehľadajú podobnú nehnuteľnosť
- Príprava na stretnutie s vytlačenými materiálmi
- Reklamné dosky ViPreality
- Vizitky a perá
- Mapa predaných nehnuteľností
- Materiály „O mne“ a „Ako-pracujem“
- E-kniha 7 ZBYTOČNÝCH CHÝB...
- Leták so službami pri predaji nehnuteľnosti

2. Stretnutie v nehnuteľnosti **! TRVANIE 2-3hodín !**

- Stretnutie v nehnuteľnosti, ak nebola prvá schôdzka v kancelárii, či kaviarni
- Príprava na stretnutie
- Príprava otázok ohľadom dôvodu predaja, stavu nehnuteľnosti, ceny a pod.
- **Pripraviť si otázky, ktoré sa budú pravdepodobne pýtať kupujúci**
- **Pripraviť si argumenty na prípadné vyjednávanie o cene – môže sa stať, že predávajúci má úplne inú predstavu o cene ako je realita, potom hrozí postupné znižovanie ceny, až strata. Takisto kupujúci, tí chcú kúpiť čo najlacnejšie a majú predstavu o trhu, väčšinou ho už nejakú dobu sledujú a majú predstavu o cenách na internete.**
- **Pripraviť si do zložky niekoľko zrovnateľných nehnuteľností a mať ich „poruke“.**
- Oboznámiť sa s lokalitou a občianskou vybavenosťou – **Vy si môžete upresniť detaily, čo všetko je v okolí.**
- **Prejsť sa po okolí a získať prvý dojem a „nasať“ atmosféru – toto robia makléri aj kupujúci, chcú získať nejaké pocity.**
- Prísť načas a mentálne sa pripraviť na stretnutie
- Ešte raz si všetko prejsť vopred
- Zazvoniť trochu skôr ako je dohodnutý termín

3. Informácie o nehnuteľnosti **! TRVANIE 2-3hodín !**

- Informovať sa o nehnuteľnosti čo najviac
- Pýtať sa na info z Listu vlastníctva
- Reagovať na údaje z LV – hlavne ak má nehnuteľnosť kratšie ako 5 rokov
- **Zistiť, či všetci vlastníci naozaj chcú predať**
- **Zistiť mesačné náklady,**
- **Zistiť fond opráv**
- **Zistiť platby za vodu a kúrenie**
- **Zistiť faktúru za elektriku**
- **Zistiť faktúru za plyn**
- **Zistiť minuloročné vyúčtovanie**
- **Zistiť, koľko bytov je vo vchode**
- **Zistiť akí sú susedia**
- **Zistiť nejakú zaujímavosť ohľadom nehnuteľnosti, ktorá môže zaujať**
- **Titul nadobudnutia**
- **Správca nehnuteľnosti**
- **Plánované výdaje na opravy (výťah, schody, zateplenie, strecha...)**
- **Stav účtu a stav fondu opráv**

- Zakresliť pôdorys
- Zapísať si orientáciu na svetové strany
- Znalecký posudok
- Pozrieť stránku mesta, obce
- Zoznámiť sa s okolím
- Zistiť možnosti športovania v okolí
- Zistiť možnosti výletov, hubárčenia v okolí
- Zistiť atraktívne miesta v okolí
- Zistiť zaujímavé akcie a podujatia v okolí
- Zistiť občiansku vybavenosť v okolí (pošta, obchody, lekár, školy, bus, vlak)
- Zistiť najlepšiu reštauráciu, krčmu, mäsiara, kaderníka v okolí
- Zistiť zaujímavosti o lokalite – nejaké praktické info ale aj klebety
- Zistiť, čím je lokalita výnimočná, čo zaujímavé sa tam deje

4. **Príprava na predaj** **! TRVANIE 16-24hodín !**

- Pripraviť stratégiu predaja vrátane ceny a cieľovej skupiny
- Ujasniť si túto stratégiu s klientom – predávajúcim
- Ujasniť si rozdiely medzi diskretným predajom a predajom „na plný plyn“
- Ujasniť si moderné spôsoby propagácie
- Ujasniť si marketingovú propagáciu
- Ujasniť si pozitívnu licitáciu ceny
- Po mailovej komunikácii si dohodnúť stretnutie
- Stretnúť sa a vysvetliť čo treba – predajná cena, odmena za služby, rozsah služieb, trvanie spolupráce...
- Odpovedať na dotazy a argumentovať prípadné námietky
- Všetko si vopred ujasniť a vysvetliť celý plán
- Podpísať Súhlas predajom s rozpísaním dohodnutých podmienok predaja
- **Pripraviť rezervačnú dohodu**
- Založiť zložku na OneDrive a pravidelne informovať klienta o priebehu procesu
- Dohodnúť termín prípravy nehnuteľnosti na „vyčakanie“ – fotenie, home staging, video
- **Vyhotoviť 2D a 3D pôdorysy**
- **Zabezpečiť ak je dohodnuté vyhotovenie virtuálnej prehliadky**
- **Zabezpečiť ak je dohodnuté natáčanie dronom**
- **Zabezpečiť ak je dohodnuté 3D skenovanie nehnuteľnosti**
- **Dať na nehnuteľnosť reklamno-predajnú plachtu, ak je to možné**
- Pripraviť termín na deň otvorených dverí, ak je to možné
- **Pripraviť si text do inzercie**
- **Pripraviť si text do videa**
- **Pripraviť si titulky do videa**
- **Vyladiť fotky**
- Vyladiť, postrihať a upraviť video a virtuálnu prehliadku
- **Pripraviť komplet ponuku a nahráť ju na inzertné servery**
- Vytvoriť vlastnú webovú stránku nehnuteľnosti
- Z začať marketingovú prezentáciu na sociálnych sieťach vrátane Facebook, YouTube
- Zdieľať ponuku v systéme Realitnej únie
- Ponúknuť ponuku na spoluprácu mojim 718-tim kolegom po celom Slovensku
- Spárovať ponuku s mojou databázou záujemcov
- Spárovať ponuku s e-trhoviskom záujemcov preverených finančnými poradcami
- Zdieľať ponuku finančným poradcem, ktorí majú svoje databázy záujemcov
- **Vy si pri samopredaji podáte zrejme inzerát na server typu bezrealitky alebo bazoš, bazár, kde Vašu nehnuteľnosť uvidí len cca. 5% všetkých záujemcov. Pripravíte sa o množstvo**

potencionálnych záujemcov, čo síce nemusí vadiť, ak máte dobre predateľnú nehnuteľnosť. Aj tak však nikdy nebudete vedieť, či ste ju predali za najvyššiu cenu, akú ste mohli. Zájemci na Vás budú tlačiť s požiadavkou na zníženie ceny.

- Mojím cieľom je ukázať Vašu nehnuteľnosť čo najväčšiemu počtu ľudí a vysúťažiť tak pomocou pozitívnej licitácie naozaj tú najvyššiu predajnú cenu, ktorú sú v tej danej chvíli kupujúci schopní zaplatiť.

5. Prehliadky ! TRVANIE 12-18hodín !

- Pripraviť si materiály a info o nehnuteľnosti
- **Pripraviť si argumenty na prípadné otázky**
- Stretnúť sa so záujemcami najprv mimo nehnuteľnosti a preveriť ich čo sú zač, či to nie sú realitní turisti, tipéri pre vykrádačov, neplatiaci zvedavci.
- Preveriť záujemcov a zadať ich údaje do systému – OP, telefón, mail, adresa
- Zistiť ich finančné možnosti a spôsob platby
- Preveriť ich u finančného poradcu, či majú bonitu na hypotéku
- **Dohodnúť obhliadku**
- Dohodnúť obhliadky na jeden termín v krátkych odstupoch, nech vidia v sebe konkurenciu
- **Očakávať záujemcov v predstihu**
- Mať pripravené vizitky, informačné materiály
- **Nežiadať, aby sa vyzúvali**
- Mať pripravené návleky na obuv
- **Nehuteľnosť nasvietiť, vyvetrať, navoňať**
- **Usmievať sa, ak je možné tak, deti a domácich miláčikov dať k rodičom**
- Ideálne je nechať celý priebeh komunikácie na makléra
- Vyjednávanie o cene nechať na druhý deň a neskôr
- Pozitívna licitácia a zistenie motivácie prečo kúpiť
- **Výber toho najvhodnejšieho zájemcu, prípadne toho, čo dá najviac.**

6. Dokumenty a odovzdanie nehnuteľnosti ! TRVANIE 16-18hodín !

- Dohodnúť cenu a podmienky platby a termín odovzdania nehnuteľnosti
- **Vzájomne podpísať Rezervačnú dohodu**
- **Prevziať zálohu**
- Prevziať zálohu na depozitný účet
- Údaje z OP predávajúcich
- Údaje z OP kupujúcich
- Titul nadobudnutia a správca
- **Dať vypracovať Kúpne zmluvy právnikovi, špecialistovi na nehnuteľnosti**
- **Dať vypracovať Návrh na vklad právnikovi, špecialistovi na nehnuteľnosti**
- **Znalecký posudok, umožniť znalcovi vstup do nehnuteľnosti**
- Úverové zmluvy v banke – podpisuje kupujúci
- **Záložné zmluvy v banke – podpisuje predávajúci**
- **Všetky dokumenty si vykomunikovať vopred mailom, niekedy je to naozaj na dlhšie**
- **Dohodnúť termíny podpisovania a overovania dokumentov**
- **Overiť podpisy na Kúpnych zmluvách – overujú sa len predávajúci**
- **Dať dokumenty na kataster – najprv záložné a až potom kúpne zmluvy**
- **Dať do banky podpísanú Kúpnu zmluvu a potvrdený Návrh na vklad**
- **Počkať na pripísanie peňazí na účet z banky**
- **Dohodnúť termín odovzdania nehnuteľnosti**

- Založiť kontakty na predávajúcich a kupujúcich
- **Pripraviť si preberací protokol od správcu**
- **Pripraviť si odhlášku elektriny**
- **Pripraviť si odhlášku plynu**
- Pripraviť darčeky a reklamné predmety
- Stretnúť sa v nehnuteľnosti a vypísať preberací protokol
- **Ísť ku správcovi a odhlásiť sa** – kupujúci sa zároveň prihlási
- **Odhlásiť a kupujúci následne prihlásiť odber elektriky**
- **Odhlásiť a kupujúci následne prihlásiť odber**
- Požiadat všetkých zúčastnených o hodnotenie mojej práce
- Vystaviť faktúru, poslať ju predávajúcemu
- Archivovať kompletnú zložku obchodu
- **Odhlásiť trvalé pobyty a platbu za smeti na Mestskom úrade**
- **Pripraviť podklady na daňové priznanie a podať ho v termíne**

Tak, to je všetko a myslite na to, že dnes už nestačí nehnuteľnosť len nafotiť, priložiť krátky text, vložiť ponuku na bazár alebo bezrealitku a čakať čo sa stane.

Dnes sa musí PREDÁVAŤ SYTEMATICKY, s naplánovaným MARKETINGOM, ale hlavne STRATEGICKY.

A ako vidíte, nie je to ľahké, ani jednoduché. Teda pokiaľ to myslíte vážne a chcete z predaja vyťažiť maximum.

Ozvite sa, ak o predaji vážne uvažujete, rád Vám pomôžem a ukážem ako predať za čo najviac peňazí.

Teším sa na Vás

Igor Ambrózy



Telefón : 0948 22 44 24

mail: igor@ambrozy.sk

P.S.: Tu je niekoľko vyjadrení od klientov, ktorým som pomohol s predajom nehnuteľnosti:

Vybral som si Vas, preto, lebo som mal z Vas pocit, ze to robite profesionalne a pacil sa mi aj Vas originalny pristup a to konkretne video bytu. Ked sme sa na niečom dohodli, tak to platilo a dalsia vec, ze som videl uprimny zaujem nielen predat, ale aj sa postarat, aby to bolo vsetko riesene rychlo a profesionalne. Mozno komunikovat viac so mnou, ked chcel kupujuci riesit cenu. Paci sa mi Vas

pozitívny prístup, profesionalita, nielen predat, ale ze viete aj predaj dokončiť, cize do buducna, ak by som niečo chcel kúpiť alebo predat, tak by som Vas proaktívne oslovil, čo pri predchádzajúcich skúsenostiach s maklermi som neoslovoval opätovne, lebo som takto spokojný ako s Vami nebol s nikým.

Jaroslav Kolář, Banská Bystrica

Znovu som zveril predaj bytu p. Ambrózymu a znovu všetko prebehlo hladko a profesionálne. Čo sľúbil aj dodržal, navrhol predajnú cenu, predali sme za viac a tentokrát ku videoprehliadke pribudol aj 3D sken bytu a pohľad zvonku. Perfektná robota. Veľké ďakujem.

Zdenko Mišutka, Banská Bystrica

Ďakujem p. Ambrózymu za neskutočne rýchly predaj nehnuteľností, ktorú sme už ani nedúfali, že sa predá :) Za 2 týždne bolo všetko vybavené a ja som prišla už len podpísať zmluvu. Bola som nesmierne spokojná, odporúčam každému, kto chce kúpiť/predať nehnuteľnosť bez zbytočného odkladu. Profesionálny prístup, rýchle jednanie a pohotovosť. 100% spokojnosť. Ešte raz ďakujem.

Veronika S., Banská Bystrica

p. Ambrózy ma zaujal tým, že točí videoprehliadky + 360°foto a vytvára k nim pekné pôdorysy. Myslím, že to bol jednoznačne najväčší dôvod úspešného predaja. Samozrejme spoločne s jeho kvalitne odvedenou prácou. Jeho služby môžem len odporučiť. Ďalší predaj bytu zverím znovu len jemu. Aj reklamu na aute mu robím. Je to férový človek a profesionál s ľudským prístupom....

Zdenko Mišutka, Banská Bystrica

Ďakujem aj takto za korektné a ústretové jednanie a spoluprácu, aj keď sa nám tam vyskytli určité problémy (myslím poradcu kupujúceho), ale nakoniec to bolo zvládnuté s úspešným zakončením. Ešte raz veľká vďaka a veľa hojnosti vám želim v tejto danej oblasti. Vidieť, že vás to baví...??

Hana Mojžišová, Zvolen

P.S.2: Tu je niekoľko certifikátov a licencií, ktoré ma oprávňujú k práci makléra:



