

7+1 vecí, na ktoré sa vždy opýtajte makléra, kým mu zveríte na predaj Váš dom či byt:

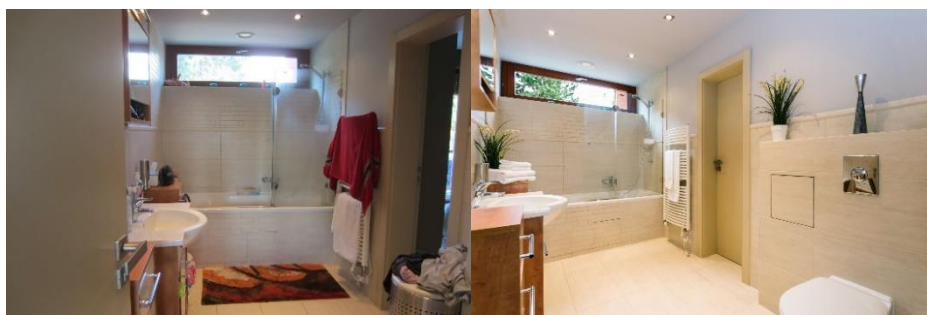
Alebo: **Ako získať istotu, že ste pre predaj urobili to najlepšie, čo sa dá.**

Tu máte k dispozícii check list, aby ste vedeli, čo všetko by mal

vedieť urobiť pre Vás Váš maklér:

🏠 #1. Homestaging a super fotky

Príprava nehnuteľnosti na fotenie a predaj. Je to dôležitá súčasť správneho predaja, veď ako sa hovorí: **druhá šanca na výborný prvý dojem už nebude**. Nehnuteľnosť treba pripraviť tak, aby zaujala na prvý pohľad. Vytvoriť tzv. hotelový efekt. Home staging (alebo niekedy foto staging) je aj výborná pomôcka pri zvýšení predajnej ceny. Jednoducho s ním sa dá predať za viac. Rád poradím osobne.



🏠 #2. Pôdorysy 2D a 3D

Zorientujú záujemcov v priestore, umožnia predstavu o veľkosti miestností. Používa sa špeciálny program na vytváranie pôdorysov.

Pôdorysy sú okótované, takže záujemca má ihneď prehľad o rozmeroch izieb, aj o tom, či sa mu tam napríklad zmestí nábytok.



🏠 #3. Virtuálna prehliadka, 3D sken, video a dron

Nasadíte si 3D okuliare a "poprechádzajte" sa po nehnuteľnosti v pohodlí vašej obývačky. V dnešnej dobe webovej sú záujemcovia čoraz náročnejší a virtuálna prehliadka je presne to pravé pre tých najnáročnejších. Oceňujú to jednak zaneprázdnení ľudia alebo klienti

pracujúci v zahraničí. Jednoducho sa "na diaľku" môžu po nehnuteľnosti poprechádzať skoro tak, ako keby v nej priamo boli.

Zvlášť v dnešnej dobe je takýto online predaj viac ako žiadúci, ba možno až nevyhnutný.

Každá nehnuteľnosť si zaslúži svoju zvlášť prezentáciu podľa potreby. Niekedy je treba zvoliť diskretný predaj, inokedy zase komplet prezentáciu...

viac nájdete tu: <https://ambrozy.sk/ako-pracujem>

🏠 **#4. Vlastná webstránka nehnuteľnosti**

Predávanej nehnuteľnosti je dobré urobiť vlastný web ideálne na vlastnej doméne, vyhľadávače to podporujú a kupujúci milujú, pretože majú všetky info na jednom mieste. Vyzeráť to môže napr. takto : <https://ambrozy.sk/dom-kremnica>

Na inzertné servery sa často nezmestí viac foto, popis, virtuálna prehliadka, atď.

🏠 **#5. Preverenie solventnosti a financovania**

Dôležitý bod. Dobrý maklér by nemal pustiť doslova každého zájemcu hneď na prehliadku. Ideálne je stretnúť sa s ním vopred, či už naživo alebo online.

Každého treba preveriť vopred, či to nie je realitný turista (chce sa prísť pozrieť len zo zvedavosti, či to nie je tipér pre vykrádačov bytov (každý sa musí legitimovať) a či vôbec záujemca má vyriešené financovanie (ak nie, najprv pôjde za finančným poradcom).

Až spomedzi preverených záujemcov sa vyberú tí, ktorých maklér dovedie na obhliadku. Šetrí to čas a prináša predávajúcemu viac peňazí, pretože preverení záujemcovia vedia, do akej sumy môžu ísť a ak sa správne do nehnuteľnosti „zamilujú“, tak sú pripravení licitovať aj vyššiu cenu.

🏠 **#6. Pozitívna licitácia**

Pozitívnu licitáciu používam pri predaji za tú najvyššiu možnú cenu, takže neexistuje, aby ste prerobili. Základom dobrého predaja je správne nastavená optimálna predajná cena. Na jej určenie využívam cenové mapy, CMA analýzu, dáta z predaných nehnuteľností v danej lokalite, profesné skúsenosti s cenami v lokalite, prehľad o ponuke a dopyte na realitnom trhu, konzultácie so znalcom.

Pri pozitívnej licitácii viem aj z horšie nastavenej prvotnej ceny vytážiť pre vás maximum ceny, ktorú vedia kupujúci zaplatiť v danej situácii na trhu. Je to naše špeciálne know-how, takže viac o tom vám poviem rád osobne. (viď prípadová štúdia, ktorú ste dostali v maili spolu s týmto check listom)

🏠 #7. Záruka predaja

Dobrý maklér, ktorý si je istý kvalitou svojich služieb by Vám mal ponúknuť aj svoju záruku alebo garanciu. Tak, aby ste Vy neniesli žiadne riziko.

Ja pri predaji asi ako jediný (r. 2021) ponúkam garanciu pri predaji. Ak nebudete s mojou prácou spokojní, províziu mi neplatíte.

🏠 #BONUS. Referencie a prax

Každý dobrý maklér má na svojom webe (alebo webe RK) uvedené referencie. Ale ešte lepšie je, keď má referencie naozaj od skutočných klientov, ktorí tú referenciu aj potvrdili nezávislej organizácii.

Ved' predsa referencie na vlastnom webe nemusia byť vždy skutočné, web znesie, ako sa vraví. Česť výnimkám, verím, že každý má referencie pravdivé. Dôveruj, ale preveruj:

Odporúčam preto do pozornosti nezávislú stránku <https://porovnavacmaklerov.sk>, kde nájdete maklérov so skutočnými referenciami od skutočných ľudí. Nič vymyslené.

Mňa tu môžete nájsť napr. za okres Zvolen : <https://porovnavacmaklerov.sk/vyhladat-maklera/2876/zvolen>

Alebo za okres Banská Bystrica: <https://porovnavacmaklerov.sk/vyhladat-maklera/2937/banska-bystrica>

Čo sa týka praxe, často sa stáva, že RK prijmú doslova hocikoho za makléra, len aby z neho vyťažili kontakty na jeho známych, však z nich: „možno niekto predá“. Preto je na trhu veľa „rýchlovakasených“ maklérov, ktorí však nevydržia dlho. O ich odbornosti radšej pomlčím.

Opýtajte sa preto makléra aj na to, akú má prax a koľko nehnuteľností už **sám** predal.

Ja mám napríklad prax od roku 2007, kedy som získal oprávnenie od Slovenskej realitnej akadémie a odvtedy som už **sám** predal stovky nehnuteľností. (foto preukazu nižšie)

A verte mi, že prax je nesmierne dôležitá, pretože každý predaj je iný, neexistuje rovnaký postup. Je tam veľa premenných, povedané matematickou terminológiou.

Držím palce pri hľadaní toho správneho makléra pre Vás. Ak by ste si s niečím nevedeli dať rady, rád pomôžem.

Stačí zavolať alebo napísať a postarám sa o ostatné, Vy budete mať viac času pre seba, rodinu.....

Váš osobný online maklér : Igor Ambrózy

0948 22 44 24

igor@ambrozy.sk

www.ambrozy.sk

