

AUKCIA NEHNUTEĽNOSTI
AKO PREDATŤ ZA NAJVIAC
+ PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA

AUKCIA

TEN SPRÁVNÝ SPÔSOB,
AKO PREDATŤ ZA TÚ
NAJVYŠŠIU CENU.

AUKCIA SLUŽI K TOMU, ABY PREDAJNÁ CENA
NEHNUTEĽNOSTI NEBOLA ZBYTOČNE
PODHODNOTENÁ.

**AUKCIA = TEN SPRÁVNÝ SPÔSOB, AKO PREDATĚ ZA TÚ
NAJVYŠŠIU CENU.**

**AUKCIA SLUŽI K TOMU, ABY PREDAJNÁ CENA NEHNUTEĽNOSTI
NEBOLA ZBYTOČNE PODHODNOTENÁ.**

Zdravím Vás p. predávajúci. Verím, že správne predpokladám, keďže ste sa dostali až na túto stránku, s najväčšou pravdepodobnosťou máte záujem predatĚ Vašu nehnuteĽnosť.

A ak máte záujem predatĚ, je namieste predpoklad, že za ňu chcete tu najvyššiu cenu, ktorá sa dá v tej chvíli na trhu získať.

Mám pravdu?

A určite aj čo najrýchlejšie a najefektívnejšie, ako je to len možné? (vzhľadom na rýchlosť úradov, pandémie...)

V tomto článku Vám na konkrétnom príklade ukážem, ako sa pomocou aukcie podarilo predatĚ domček s navýšením ceny až o 8.500.-€.

Samozrejmosťou k tomu bol okrem navýšenia ceny aj bezpečný, rýchly a tiež efektívny predaj.

Ale poďme naspäť k tej najvyššej cene.

Aby ste získali istotu, že predáte naozaj za tú najvyššiu cenu, aká sa dá v danej chvíli na trhu dosiahnuť, na to nám slúži výborný pomocník.

Ale musí sa to urobiť správne za pomoci tých správnych nástrojov. Preto nám vývojári vyvinuli aukčný softvér.

Pre koho je predaj pomocou aukcie vhodný?

V zásade pre každého, kto predáva nehnuteľnosť, ktorá je niečím zaujímavá.

Môže to byť byt, dom, chata, pozemok, ale napríklad aj prenájom.

Ak sa jedná o ťažšie predajnú nehnuteľnosť, tam sa odporúča "klasický" predaj.



URČITE VÁS ZAUJÍMA, AKO PRESNE TAKÁ AUKCIA PREBIEHA?

Všetko sa dozviete, len čítajte ďalej.

Ale poďme pekne po poriadku:

Aukčnému predaju sa venujem už od r. 2019, po mojej návšteve Švédska.

U nich je takýto spôsob úplne bežne používaný. Asi 95% predajov tam ide formou aukcie.

Používal som ich systém pozitívnej licitácie, ale cítil som, že to stále nie je ono.

Jednalo sa o SMS-kový spôsob a nie každý záujemca sa s tým vedel stotožniť.

Niektorí uprednostňovali osobné stretnutia, a pod.

Tento rok (v r. 2021) som absolvoval v Čechách online školenie na aukcie a viem, že toto je to pravé "orechové".



Základom je profesionálny elektronický softvér, ktorý nedovolí žiadne nečestnosti.

Ako teda celý predaj pomocou AUKCIE funguje?

Najprv si túto stratégiu predaja treba odsúhlasiť vopred pri dohadovaní podmienok predaja.

Zároveň je nutné prilákať čo najväčší počet záujemcov.

K tomu slúži správne nastavenie ceny a správna propagácia nehnuteľnosti.

Trhové ocenenie, pôdorysy 2D a 3D, fotky, videá, vizualizácie, virtuálna prehliadka a pod.

Nasleduje vytvorenie vlastnej webstránky k nehnuteľnosti.

A výrazná propagácia nielen v inzercii, ale aj na sociálnych sieťach cielenou reklamou.

Toto všetko spôsobí, že záujem o kúpu prejaví väčšie množstvo ľudí.

Týchto ľudí najprv preveríme, či majú financie a naozajstný záujem kúpiť - aby to neboli realitní turisti.

Dohodneme s nimi termín obhliadky a tam oddelíme naozajstných záujemcov, ktorí chcú kúpiť.

Keď už tých záujemcov máme, vysvetlíme im podmienky aukcie a stanovíme termín aukcie.

Dostanú prihlasovacie údaje na stránku aukcie a môžu v stanovený čas začať prihadzovať.

Na stránke vidia prihodenia ostatných a môžu tak ihneď zareagovať ďalším vyšším prihodením.

V prípade prihodenia v čase menej ako 5 minút pred koncom aukcie, softvér automaticky predĺži koniec aukcie o ďalších 5 minút. A takto až dovtedy, kým posledných 5 minút nik neprihodí.

Súčasťou podmienok je aj oboznámenie sa s Rezervačnou zmluvou v prípade úspešnej aukcie.

Rezervačnú zmluvu obratom podpisujeme so záujemcom, ktorý v aukcii prihodil najvyššiu čiastku.

Posledné slovo pri výbere kupujúceho máte Vy ako majiteľ nehnuteľnosti.

Nie je výnimkou, že takto sa nám podarí navýšiť predajná cena o tisícky eur.
(viď prípadová štúdia nižšie)

Pozrite si vo fotogalérii malú ukážku toho, ako to na stránke aukčného softvéru vyzerá, foto mám zo školenia v Čechách, preto sú tam uvedené koruny a nie eurá.
(dražili sme večeru s lektorom)

Tiež si dole nižšie môžete prečítať prípadovú štúdiu predaja domčeka v obci na hranici stredného a západného Slovenska

PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA PREDAJA DOMČEKA V OBCI NA HRANICI STREDNÉHO A ZÁPADNÉHO SLOVENSKA:

PREDAJ SA USKUTOČNIL V LETE ROKU 2021:

- 22.7. Majitelia ma oslovili na základe pozitívnych referencií s tým, aby som ich dom ako maklér predával.
- 26.7. Schôdzka, vysvetlenie stavu trhu, možností predaja a ďalšieho postupu.
www.ambrozy.sk/ako-pracujem
- 28.7. Trhový odhad ceny domu, určenie cieľovej skupiny a návrh predajnej stratégie.
- 02.8. Odsúhlasenie ceny, odsúhlasenie stratégie vrátane aukčného predaja, podpis zmluvy.
- 04.8. V dome fotenie, nákres pôdorysu, návrhy prestavby, staging, video, virtuálna 3D prehliadka.
- 06.8. - 12.08. Tvorba vlastnej webstránky nehnuteľnosti, výroba pôdorysov, postprodukcia fotiek a videa, vytvorenie reklamy na sociálnych sieťach atď.
- Odsúhlasenie prezentácie majiteľom.
- 12.8. Štart inzercie na internetových portáloch, sociálnych sieťach, predajných skupinách, v databázach...



- 14.8. - 30.8. Vytváranie zoznamu záujemcov o prehliadku (cca. 16).
- Preverovanie záujemcov, či majú financie, či to nie sú realitní turisti (teda len zvedavci), či to nie sú tipéri pre vykrádačov, atď.
- 01.09. - 02.9. Prehliadky s overenými záujemcami, celkom 8 preverených záujemcov, vysvetlenie aukcie.
- 08.9. Aukcia, 5 účastníkov a aktívnych prihadzujúcich, najvyššia ponuka o 8.500.-€ od ponukovej ceny.
- 10.9. Podpis Rezervačnej zmluvy s navýšenou cenou o 8.500.-€. Následne Ďalšie kroky ku Kúpnej zmluve, prevodu a odovzdaniu.
- 14.9. Prieskum trhu: Náš predaj bol realizovaný o minimálne 5.500.-€ viac, ako najvyššie konkurenčné ponuky domov v danej lokalite, ktoré sú stále nepredajné a ostali v ponuke aj po našom úspešnom predaji.
- 14.9. Nadšený predávajúci - získal vysokú cenu
- 14.9. Spokojný kupujúci - získal vysnený dom
- 14.9. Šťastný maklér - bol zase prínosom pre svojich klientov, dokonca aj tí neúspešní v aukcii
- boli s profesionálnym prístupom spokojní a stotožnení až tak, že ma jeden z nich oslovil na predaj jeho pozemku pri Púchove.
- Ale to už je iný príbeh....
- 16.9. a neskôr... : Znalecký posudok, schvaľovanie úveru, príprava zmlúv, banka, kataster, odovzdanie domu.....

**AK VÁS PREDAJ POMOCOU AUKCIE ZAUJAL A POTREBUJETE VIAC
INFO, PRÍPADNE ODPOVEDÍ NA VAŠE OTÁZKY, NEVÁHAJTE MA
KONTAKTOVAŤ,
RÁD VŠETKO VYSVETLÍM A PRÍPADNÉ OTÁZKY ZODPOVIEM.**

Kontakt:

Telefón : 0948 22 44 24

mail: igor@ambrozy.sk

Teším sa na Vás

IGOR AMBRÓZY

www.AMBROZY.SK/AUKCIE

