



INVESTICE
V AUKEI.CZ



7 RAD K PRODEJI POZEMKU

Uvažujete nad prodejem své nemovitosti a chcete vědět, jak se na takovou situaci nachystat? Před samotným zahájením prodeje se zkuste zamyslet, zda se do prodeje pustíte sami nebo oslovíte realitní kancelář či jiný portál. Důležitá je příprava. Prodej nemovitosti je velká zodpovědnost, aby se vám proces dobře zahajoval, podívejte se na 7 užitečných rad, které vás nasměrují. Vyvarujete se tak nežádoucím situacím a prodej vám nebude přidělovat starosti.

1

PORAĎTE SE S OBORNÍKY

Rozhodli jste se prodat svou nemovitost na vlastní pěst a neprodleně po vystavení inzerátu na internetu se vám místo zájemců ozývají realitní makléři. Proč? Makléři se chopí příležitosti, aby získali kontakt na prodávajícího. Výsledkem je, že se vás snaží přemluvit k prodeji vaší nemovitosti právě u nich. Toto rozhodnutí tedy představuje výzvu a vyžaduje spoustu vašeho času a trpělivosti. Je tedy **otázkou, zda se do prodeje pustit sám nebo se poradit s odborníky**. Výhodou prodeje bez makléře je, že neplatíte provizi, na druhou stranu ale nemáte žádné starosti.

2

STANOVTE DOBRĚ CENU

Přemýšlíte, **jakou stanovit cenu tak, abyste neprodělali?** Realitní trh je různorodý. Při prodeji nemovitosti se zohledňují různá kritéria. Příliš nízká cena by ale znamenala na nemovitosti zbytečně prodělat. Vysoká cena naopak prodej zpomalí. Je více než pravděpodobné, že se nenajde zájemce tak jednoduše, jak jste si představovali. Zároveň se však snažte vyvarovat zlevňování. V potenciálních kupujících časté zlevňování z původní ceny vzbuzuje nedůvěru nebo pocit nekvalitního subjektu.

3

ZJISTĚTE SI O NEMOVITOSTI VŠE

Při prodeji nemovitosti je zásadní **být dobře informován** o veškerých náležitostech, které nemovitost vystihují. Jedná se o různé technické údaje, parametry, dokumenty a také třeba smluvní vztahy. Typickým případem může být, že pozemek nevlastníte sami. V ideálním případě tak o prodeji vašeho podílu informujte další spoluvlastníky. Zkušení makléři ale ví, jak při prodeji takového pozemku postupovat.

4

VYMEZTE SI PROSTOR NA PROHLÍDKY

S předchozím bodem se pojí i tento. A to z toho důvodu, že při osobním setkání je velice důležitý nejen první dojem, ale i celková schopnost komunikace po celou dobu prodeje. Jak samotné prohlídky, tak následující postup vyžadují spoustu vašeho času. Proto je dobré se zamyslet, zda se neobrátit na někoho se zkušenostmi, včetně toho, že celý proces vyřídí za vás.

5

OSLOVTE JEDNOHO MAKLÉŘE

Často si můžete všimnout, že více makléřů nabízí jednu nemovitost. Mnohdy to plyne z úvahy, že prodej proběhne mnohem rychleji a za více peněz. Zájemci se pak ale obrací na odlišné společnosti a snaží se jednat o jiné ceně. Pokud má vše na starosti **pouze jeden makléř**, dokáže lépe vyfiltrovat spekulanty a má o prodeji mnohem lepší přehled.

6

VĚŘTE ODBORNÍKŮM

Realitní oblast má své odborníky, jako každá jiná. Je důležité věřit těm, kteří se na danou věc specializují. I v tomto případě se snažte vyhnout laickým radám či úvahám a raději se skutečně **obraťte na profesionály**.

7

DBEJTE NA SMLOUVU

Dostáváme se k jednomu z nejdůležitějších kroků. Ať už se rozhodnete prodat vaši nemovitost vlastními silami nebo za pomoci realitní kanceláře, ošetřete si veškeré náležitosti **smlouvami**. Zaručíte si tím férový postup a nemusíte se bát podvodu.

Věříme, že teď už jste na případný prodej dostatečně připraveni. Pokud se ale nedokážete rozhodnout, zda k prodeji přizvat makléře či si vše obstarat sám, **zkuste prodej prostřednictvím aukce na našem portále**. Budete pány celého prodeje, ale v případě nesrovnalostí se můžete obrátit na naše zkušené makléře.



Ing. Nikola Jungmannová
správce portálu, prodej investic

nb@chenen.cz
734 333 436



Bc. David Kratochvíl
prodej investic

dk@chenen.cz
733 151 505



Bc. Ivana Balážová
prodej investic

ib@chenen.cz
776 686 497