



**SROVNÁNÍ
MAKLÉŘŮ.cz**

Realitní kanceláře a
makléři na jednom místě



5

NĚJVĚTŠÍCH CHYB při prodeji nemovitosti

...co musíte vědět, pokud prodáváte nemovitost

PŘEČTĚTE SI NEZBYTNÉ INFORMACE PRO ÚSPĚŠNÝ PRODEJ VAŠÍ NEMOVITOSTI



Dozvíte se



Nejčastější triky realitních makléřů



Jak nepřijít o své peníze



Na co si dávat pozor a mnoho dalšího

01

SITUACE NA TRHU

Na českém trhu panuje nedůvěra v realitní kanceláře a makléře. Většina realitních makléřů jsou špatní makléři. **Současný realitní trh je neefektivní a neekonomický.**

Nejsou stanoveny závazné standardy realitních služeb ani minimální kvalifikace realitních makléřů. Každý může vykonávat realitní činnost, postačí mu pouze živnostenský list.

Také se vám nelíbí ?

- 01 **Zbytečné množství** realitních makléřů, kteří velkou část pracovní doby tráví naprosto neefektivně?
- 02 **Nepřiměřené provize** realitních makléřů v poměru k odvedeným službám?
- 03 **Nekvalitní a neodborná práce** realitních makléřů?

Jak se v této džungli orientovat a jaké jsou možnosti při prodeji nemovitosti se dozvíte na následujících stránkách.

02

PRODEJ BEZ REALITNÍ KANCELÁŘE

První možností u prodeje nemovitosti je celou transakci provést samostatně **bez služeb realitních makléřů**. Pro inzerci nemovitosti lze využít řadu inzertních míst, zejména realitních serverů. Prohlídky nemovitosti uskutečňovat samostatně. Typové smlouvy pro převod nemovitosti lze najít na internetu.

Může se zdát, že prodej nemovitosti je lehkou záležitostí. Jednoduše nastavíte prodejní cenu, zadáte inzerát a za několik týdnů máte peníze za prodej na účtě.

A jak to běžně probíhá ?

Po zadání inzerce nemovitosti se většinou začnete okamžitě radovat, **o vaší nemovitost je totiž obrovský zájem**. Říkáte si, že nemovitost bude určitě prodána co nevidět. Bohužel ale po čase zjistíte, že zmíněný zájem není ze strany přímých kupujících, ale ze strany realitních kanceláří.

Když se po několika týdnech nestane nic, co by nasvědčovalo tomu, že byt prodáte, začnete mít pochybnosti. **Neustále Vám volají zástupci realitních kanceláří** a pořád dokola Vás přesvědčují, že právě oni jsou ti nejlepší. A přestože jste zpočátku nechtěli o realitních kancelářích ani slyšet, velmi často dříve nebo později podlehnete jejich nátlaku a přistoupíte na spolupráci – bohužel však s těmi nesprávnými makléři.

“*Nejméně úspěšní realitní makléři používají nejagresivnější způsoby naboru nemovitostí. Být pasivní a nechat se “lovit” realitními makléři není rozumné.*”

03

PRODEJ S REALITNÍ KANCELÁŘÍ

Skutečně kvalitních makléřů je menšina, proto naprosto klíčovou záležitostí je **výběr správného realitního makléře**. Najít kvalitního realitního makléře je pro úspěch prodeje nemovitosti zcela zásadní.

“*Volba špatného realitního makléře je největší chyba, kterou při prodeji nemovitosti můžete udělat. Pravděpodobnost špatné volby je při pasivním přístupu prodávajícího vysoká.*”

Je lepší být aktivní a realitního makléře si vybrat samostatně. Platí, že **20 % realitních makléřů realizuje 80 % realitních obchodů**. Zbývajících 80 % realitních makléřů často používá nejagresivnější techniky naboru nemovitostí podrobně popsanych níže.

NEJČASTĚJŠÍ TRIKY REALITNÍCH MAKLÉŘŮ

Alfou a omegou práce realitního makléře je **získat nemovitosti do své nabídky a uzavřít zprostředkovatelskou smlouvu**. Níže jsou popsány nejčastější triky realitních maklérů, kterými jsou “loveni” samoprodeji.

“Jsem přímý zájemce o vaši nemovitost!”

Dáte si inzerát a druhý den Vám okamžitě volá spousta lidí. Bohužel Vám ale **nevolají přímí zájemci, ale realitní makléři**. Dušují se však, že žádnými realitními makléři nejsou a Vy si s nimi sjednáte schůzku. Na prohlídce se Vás zeptá, zda si může udělat pár fotek např. pro “manželku”, která nemohla přijet. Nemovitost druhý den bez vašeho vědomí začne tento “přímý zájemce” inzerovat.

“Máme kupce na vaši nemovitost!”

Realitní makléři se často snižují k tomuto kroku za účelem podepsání zprostředkovatelské smlouvy. **Žádný reálný kupec však neexistuje**. Často dokonce přivedou majiteli nemovitosti fingované kupce a sehrají spolu secvičené divadlo o domlouvání obchodu. Ve skutečnosti však jde o člověka napojeného na realitní kancelář.

“Vyкупíme vaši nemovitost! Peníze ihned!”

Každý z nás tu reklamu už jistě viděl. Pokud si ale někdo myslí, že na zmíněnou nabídku zareaguje a ihned získá peníze za svou nemovitost, je na omylu. **Často je cílem podepsání zprostředkovatelské smlouvy**. Pokud se však opravdu jedná o výkup nemovitosti, realitní kanceláře Vám většinou nabídnou výrazně nižší částku, než jakou byste získali při standardním prodeji nemovitosti.

“Koupím byt 2+kk v této lokalitě” či “Lékař hledá byt v této lokalitě!”

Pokud se chcete opravdu pobavit, zkuste se podívat do inzerátů (na inzertních portálech, v novinách, časopisech atd.). **Poptávkami tohoto typu jsou doslova zaplavena inzertní místa** a většinou je zadávají samotní realitní makléři. V kontaktních údajích pak najdete číslo na realitního makléře.

“Nemovitost prodáme za výrazně vyšší cenu!”

Makléř naslibuje majiteli vysokou prodejní cenu, což se majiteli pochopitelně líbí. **Cílem je přesvědčit majitele k podpisu zprostředkovatelské smlouvy.** Za tuto cenu však nemovitost prodat nelze, makléř to už předem ví. Po čase se prodejní cena sníží na reálnou úroveň, což makléřovi nevadí.

“Smlouvu Vám zašleme poštou!”

S realitní kanceláří podepíšete smlouvu a realitní makléř Vám řekne, že za realitní kancelář ji ještě musí podepsat jednatel. Smlouvu Vám ale často už nepošlou a Vy tak neznáte její obsah. **V nejhorších případech dostanete zpátky zprostředkovatelskou smlouvu s vyměněnými stránkami.**

5 NEJVĚTŠÍCH CHYB PŘI PRODEJI NEMOVITOSTI

Pokud nechcete prodat svou nemovitost levně a za dlouho, vyvarujte se těchto největších chyb.

① Chybné stanovení tržní ceny

Při špatně nastavené prodejní ceně se buď připravíte o peníze z důvodu **prodeje bytu pod cenou** nebo naopak se byt stane dlouhodobě **neprodejným** při nastavení nereálně vysoké ceny. Ačkoliv nemovitost stále a stále zlevňujete, žádný seriózní kupec není na obzoru.

“*Určení nabídkové ceny nemovitosti je jednou z nejdůležitějších věcí při prodeji.*”

② Neprofesionální prezentace nemovitosti

Kupující se při výběru nemovitosti na realitních serverech rozhodují na základě prvního dojmu. **První dojem je nesmírně důležitý.** Nekvalitní fotografie pořízené na mobil, neuklizené osobní věci, vybavení koupelen a kuchyňských linek, celkový nepořádek spolu s nesrozumitelným textem inzerátu a nedostatečnou propagací vedou k prodeji **za delší dobu a za nižší cenu.**

“*Nafocení bytu profesionálním fotografem by měla být samozřejmost.*”

3 Špatná taktika vyjednávání se zájemci

Při špatně zvolené taktice vyjednávání s vážnými zájemci můžete přijít o statisíce. Je velmi složité zachovat chladnou hlavu, odstup a nepodlehnout tlaku kupujících. Je důležité odhadnout, **kdy kývnout na slevu z kupní ceny a kdy radši počkat** na dalšího zájemce.

“Nesprávným vyjednáváním se zájemcem se můžete připravit o mnoho peněz.

4 Nekvalitní smluvní dokumentace

Často se stává, že si **kupující nákup nemovitosti rozmyslí** nebo nedosáhne na hypotéku. V těchto případech je nutné mít uzavřenou “neprůstřelnou” rezervační smlouvu, abyste neztráceli svůj čas (peníze). To samé s případnou smlouvou o smlouvě budoucí kupní a kupní smlouvou. Důležitý je i předávací protokol k nemovitosti pro vyloučení budoucích (soudních) sporů.

“Rozhodně se nespolehejte na jakékoliv smlouvy stažené na internetu.

5 Neověřený realitní makléř

Většina špatných makléřů bohužel na první dojem působí **stejně důvěryhodně** jako dobří realitní makléři - je prakticky nemožné na první dojem rozeznat špatného makléře od toho dobrého. Špatný realitní makléř však může proces prodeje nemovitosti nenávratně poškodit. Ověřte si skutečné a prokazatelné **výsledky, počet let praxe, doporučení, hodnocení, reference** a nenechte se “opít rohlíkem”.

“I špatní a neféroví realitní makléři dokáží často na první pohled vzbudit pocit důvěry.

EXKLUZIVNÍ ZASTUPOVÁNÍ

Podepsání exkluzivní smlouvy znamená, že realitní kancelář jako jediná může zastupovat majitele dané nemovitosti. Žádná jiná kancelář nemůže danou nemovitost prodávat.

Podepsání exkluzivní smlouvy se může zdát na první pohled nevýhodné a nesmyslné. Čím více realitních kanceláří přeci bude danou nemovitost nabízet, tím vyšší šance bude na její prodej.

To však má často přesně opačný efekt. **Většina realitních makléřů využívá pro prezentaci nemovitosti téměř stejná média.** Pokud se na jednom realitním serveru objeví daná nemovitost například desetkrát, nepůsobí to moc věrohodně.

“*Spoluprací s více realitními kancelářemi si významně snižujete atraktivitu své nemovitosti a v souvislosti s ní i její hodnotu. Vaše nemovitost se stane v očích zájemce nevěrohodnou.*”

Zájemci nabývají pocitu, že daná nemovitost je neprodejná, protože ji nabízí hodně kanceláří a nezavolají proto ani do jedné. **Dále motivace jednotlivých makléřů je o dost nižší.** Jednotliví realitní makléři mají velice malou šanci, že danou nemovitost prodají právě oni, proto i jejich úsilí je samozřejmě menší.

Má se tedy přistoupit na exkluzivitu ?

Doporučuje se to, ale **pouze na dobu určitou, např. na 3 měsíce** a s opravdu kvalitním makléřem. Skutečnost, že realitní makléř má exkluzivitu vede k tomu, že makléř se mnohem více snaží, než kdyby byl pouze jeden z deseti. Už jen proto, abyste s ním smlouvu v případě spokojenosti po 3 měsících znovu prodlouží.

Zdá se Vám to hodně?

Ano, prodat byt za nejvyšší cenu, za **co nejkratší dobu a zároveň bezpečně**, není zcela jednoduché a upřímně spousta samoprodejců na to nemá buď čas, schopnosti nebo zkušenosti.

<https://srovnani-makleru.cz/ppc-realitni-makleri/>

Zvažte, zda pro Vás není lepší vyhledat **ověřeného realitního makléře**, který by Vám pomohl. Ve většině případů se Vám to vyplatí; získaná **částka za prodej bytu může být často vyšší** - i v případě stotisícové provize pro realitní kancelář - než v případě samoprodeje.



**SROVNÁNÍ
MAKLÉŘŮ.cz**

Realitní kanceláře a
makléři na jednom místě

Upozornění: Cílem tohoto dokumentu není kompletní pokrytí problematiky prodeje nemovitosti. Veškeré informace v tomto dokumentu jsou určeny pouze k informativním účelům a představují subjektivní názory autorů. Autoři nenesou žádnou odpovědnost za to, co čtenář učiní na základě názorů publikovaných kdekoli v tomto dokumentu. Informace uvedené v tomto dokumentu jsou zpracované s odbornou péčí, autoři však nemohou převzít odpovědnost za jejich správnost a úplnost. Údaje zde uvedené reflektují názory autorů v době vzniku dokumentu a mohou být vzhledem k aktuálnímu vývoji již neaktuální.