



Jak co nejvýhodněji prodat nemovitost?

Radek Stehlík



Jmenuji se Radek Stehlík a jsem rodilý Znojmalák. Má specializace je prodej a pronájem nemovitostí ve Znojmě a okolí. Již přes deset let se pohybuji ve světě financí a nemovitostí. Svoji první nemovitost jsem prodal v roce 2009 tehdy to bylo čistě neplánovaně, od té doby jsem se začal věnovat této oblasti naplno a dnes pomáhám svým klientům s prodejem i pronájmem bez starostí.

Vždy mám v hlavě, že klient je na prvním místě a když já něco kupuji, taky chci, abych se nemusel o nic starat. To je moje vize s kterou dělám tuto práci. Co mě vedlo k sepsání této a dalších rad pro prodej nemovitostí? Za svoji praxi jsem se setkal s mnoha případy, kdy prodávající mohl udělat pouze pár drobností a mohl prodát draž a rychleji. Rád pomohu předat svoje zkušenosti a dosáhnout tak lepších prodejů i spokojenějších prodávajících. Přeji hodně úspěchů při prodeji nemovitosti a budu rád, když moje rady pomohou právě Vám!

Kontaktujte mne:

**Radek Stehlík • tel.: 777 933 111 • email: stehlik@deluxreality.cz
www.deluxreality.cz**

1 RADA

**Co nejlépe
si zmapujte trh**

Každý má dnes představu o tom, že jeho nemovitost je právě ta nejlepší a nejdražší. Bohužel se to neřídí naším pocitem, ale rozhoduje o tom **nabídka vs. poptávka**. Jako první co doporučuji při prodeji nemovitosti je udělat si vlastní průzkum o tom za kolik se zhruba prodávají nemovitosti ve Vaší oblasti. Nejlépe k tomu poslouží inzerční portály, které navštěvuje nejvíce kupujících.

Já osobně doporučuji začít na těchto třech serverech:

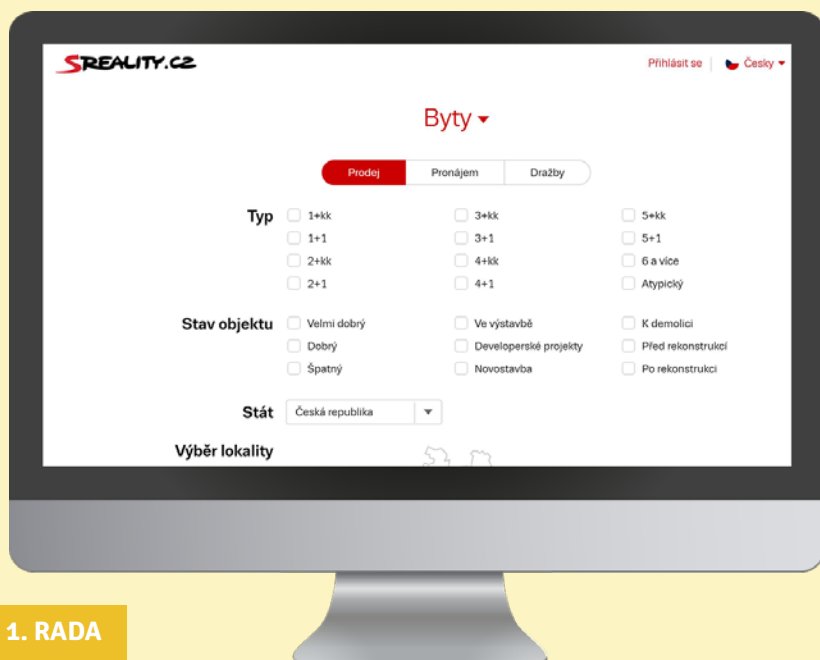
www.sreality.cz

www.reality.idnes.cz

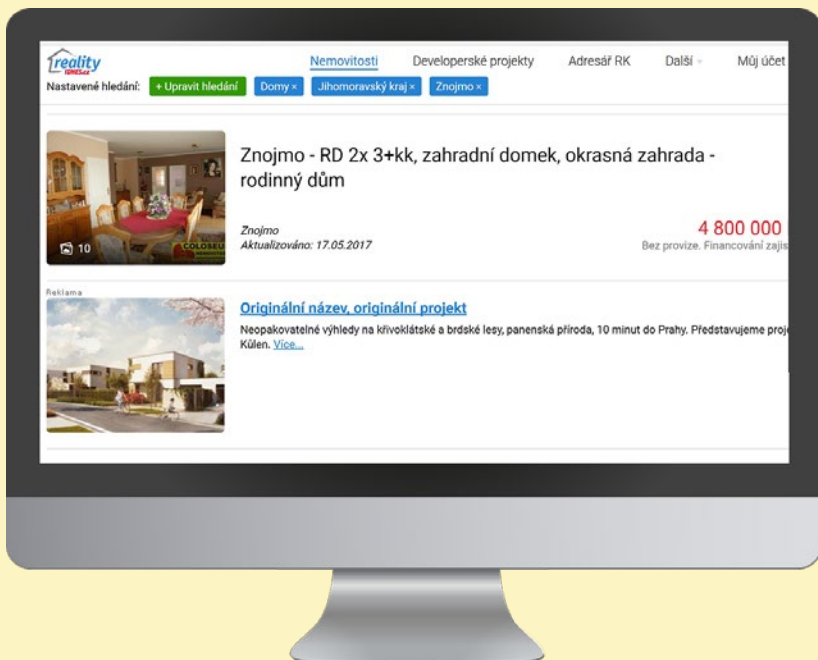
www.bazos.cz

V podstatě z 90% se nabídky budou na těchto portálech kopírovat. Na bazoši častěji inzerují prodávající sami bez realitní kanceláře. Stačí zadat do vyhledávání například velikost bytu 3+1 a lokalitu Znojmo a zobrazí se Vám všechny inzeráty v dané lokalitě. Můžete pomalu začít porovnávat.

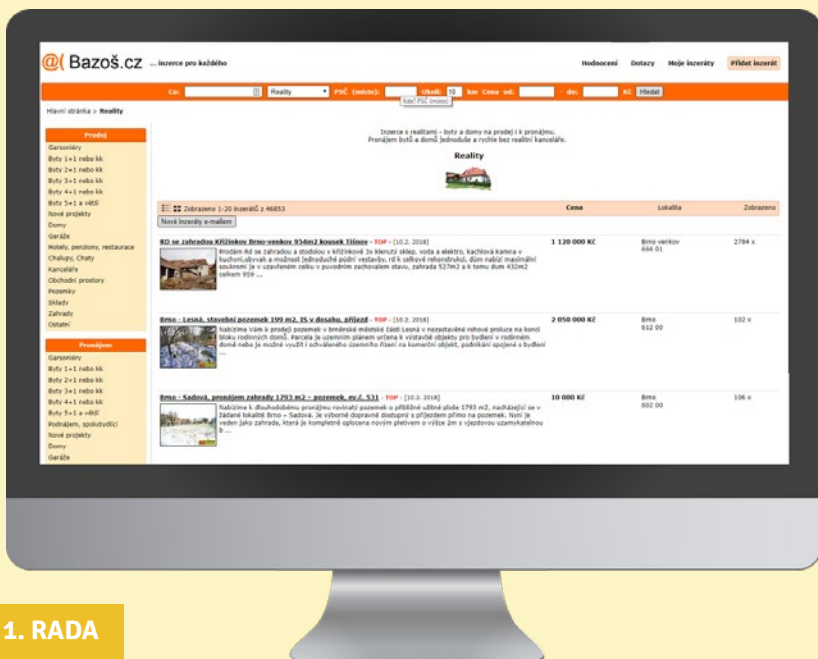
Nejjednodušším vodítkem je podívat se na fotky a stáří inzerátu. Pokud uvidíte fotky se zasněženým domem v létě je jasné, že cena která je uvedena, není adekvátní pro kupující a můžete si tím udělat vlastní úsudek o ceně, za kterou se zhruba dá prodat.



1. RADA



U inzerátů bývá, kdy byl naposledy inzerát aktualizován, pokud uvidíte datum půl roku zpětně znamená to, že je inzerát již delší dobu a za tu cenu nemovitost nikdo nechce.



1. RADA

Na co se zaměřit při vlastním průzkumu trhu?

Jako modelový příklad si vezmeme např. byt 3 + 1.

Lokalita – nejdražší byty jsou v centru města, nejlevnější naopak na vesnicích.

Stav bytu – zvažte, jestli by menší úpravy bytu pomohly ke zvýšení prodejní ceny, máte-li novostavbu nebo po rekonstrukci, je to ideální stav.

Patro – na patře záleží především z pohledu energií, nejlepší a zároveň nejvíc ceněné je patro, ve kterém máte sousedy zespodu i nad sebou. Dochází tím k úspoře energií a vy hned víte, že byt bude cennější než sousedův.

Balkon – velice žádané, pokud máte balkon, je Váš byt zase o něco cennější a bude mít při prodeji vyšší cenu.

Výtah – je důležitý, zvláště pokud je nemovitost ve 4. patře.

Sklep – je to opět výhoda pro uskladnění kol, lyží apod. Pokud máte sklep cena bytu se zvyšuje.

Cihla – velkou roli hraje i to jestli je Váš byt cihlový či panelový. Cihla je všeobecně brána jako lepší materiál, většinou v cihlovém domě bývá méně bytů a je zde větší klid.

Občanská vybavenost – je ve Vašem okolí školka? Škola? Obchod? MHD? Pošta? Pokud ano má Váš byt opět větší cenu.

Všechny tyto faktory je potřeba zohlednit a věnovat mapování několik dní k vytvoření přehledu o trhu s nemovitostmi.

Existuje i možnost nechat si udělat odborný posudek od znalce, výhodou je, že znalec zohlední všechny okolnosti a udělá co nejpřesnější odhad vaší nemovitosti. Nevýhodou je cena, která se pohybuje od 3000 – 5000,- Kč