
7 NEJVĚTŠÍCH CHYB PŘI PRODEJI NEMOVITOSTI

... které udělali lidé před Vámi,
a Vy už nemusíte...

Viktor Janovský – realitní zprostředkovatel

Obsah:

✓ **O AUTOROVI**

SEDM NEJVĚTŠÍCH CHYB:

- ✓ **STANOVENÍ TRŽNÍ CENY**
- ✓ **ŠPATNÁ PREZENTACE**
- ✓ **NEDOSTATEČNÁ INZERCE**
- ✓ **PRÁVNÍ STAV NEMOVITOSTI A PODMÍNKY PŘEVODU**
- ✓ **ABSENCE PRÁVNÍHO ZASTOUPENÍ**
- ✓ **SPOLUPRÁCE S VÍCE REALITNÍMI KANCELÁŘEMI**
- ✓ **VÝBĚR ŠPATNÉHO MAKLÉŘE**

✓ **NA ZÁVĚR**

O AUTOROVI



Jmenuji se Viktor Janovský a realitní činností se zabývám od roku 2008, kdy jsem si zvolil cestu obchodování s nemovitostmi po několikaleté práci redaktora a fotografa v denním tisku, a částečně středoškolského učitele. Od roku 2010 jsem se také věnoval lektorské činnosti při školení začínajících realitních makléřů. Svoji práci se vždy snažím dělat tak, aby ode mne klienti odcházeli nadmíru spokojeni, vždyť se také s velkou částí z nich i po letech pravidelně setkávám v mém rodném Mělníku.

Od prvního prodaného bytu jsem do konce roku 2016 prodal více než 150 nemovitostí. Na realitní činnosti mne nejvíce baví její rozmanitost a vděk spokojených klientů po dokončení obchodu. Svoji práci stavím především na profesionalitě a maximální možné informovanosti. Rád rozšiřuji svůj okruh znalostí, díky kterým jsem schopen být dobrým obchodníkem, kterého jen tak něco nezaskočí, a tím klientům nabídnout vždy o něco více, než by hledali u konkurence. Preferuji také vysokou kvalitu technického zpracování nabídky.

Lidé se mě často ptají, proč nemají realitní makléři v našich končinách zrovna dobrou pověst. Odpovídám, že v každém oboru se najdou tací, kteří svoji práci nedělají pořádně a pak ti, kteří svému oboru rozumějí a jsou důslední profesionálové. Řadím se samozřejmě k druhým jmenovaným a dělám vše pro to, aby tomu tak bylo i nadále. Díky důvěře a doporučení klientů cítím, že se mi to daří.

PROČ JSEM SE ROZHODL SEPSAT TENTO E-BOOK

Mezi prodávajícími nemovitostí v České republice je stále mnoho těch, kteří se vrhnou do prodeje nemovitosti sami, bez zajištění realitním makléřem. **Tento e-book myslí především na ně a radí, jak se vyvarovat největších chyb.** Stejně tak ale zasáhne i do oblasti, kde má prodávající zájem o spolupráci se zprostředkovatelem. I zde však může snadno narazit na chybná jednání, která prodeji jeho nemovitosti nijak nepomohou, ale spíše uškodí.

STANOVENÍ PRODEJNÍ CENY NEMOVITOSTI

Uvést u nabídky nemovitosti správnou cenu není tak snadné, jak by se mohlo zdát. Většina majitelů jedná nejčastěji dvěma způsoby. Buď se podívají na podobné nabídky na internetu a cenu nastaví přibližně podle nich, nemalá část prodávajících cenu oproti ostatním nabídkám ještě navýší. Dalším častým případem je stanovování ceny dle osobního pocitu, případně potřeb. Při neznalosti trhu tak můžete svoji nemovitost extrémně předražít, nebo také podhodnotit a přijít tak o peníze. Při určení nabídkové ceny jsou důležitá určitá fakta:

- **Ceny na internetu jsou nabídkové, nemusejí znamenat, že se nemovitost za nabízenou cenu skutečně prodá.** Odrazem reálných cen jsou skutečné kupní ceny nemovitostí. K informacím o nich se ale běžně majitelé nedostanou. Znají je realitní zprostředkovatelé.
- Reálné kupní ceny se od těch na internetu mohou lišit v řádu desítek procent. Výjimkou nejsou ani případy, kdy se **nemovitost prodá za méně než 40%** nabídky na internetu.
- **Největší šanci pro oslovení vhodného klienta máte při vstupu na trh,** tedy když se nemovitost poprvé objeví v nabídce. Během 14 dní od zahájení prodeje se ukáže, jak správně či nesprávně byla nastavena cena. Dobré je sledovat počty návštěv inzerátu, pokud máte možnost.
- **Postupné pomalé snižování ceny,** když se prodej nedaří, **vás může dostat pod cenu, kterou jste mohli získat při „dobrém startu“.** Na nadhodnocené nemovitosti se reální kupci bohužel neozývají. Přijde se pouze pár lidí podívat, jak bydlíte.

Nechci Vás těmito informacemi nijak strašit, vycházím pouze z letité praxe. Faktorů ovlivňujících cenu nemovitosti je velké množství, u každého domu, bytu či pozemku, hrají roli jiné.

ŠPATNÁ PREZENTACE

Fotografie, video-prohlídka (případně virtuální prohlídka) jsou prvním kontaktem potenciálních zájemců o nemovitost. Mnoho lidí ale tento zásadní faktor stále zanedbává.

Při vizuální prezentaci nemovitosti je velmi důležitá příprava a technické zpracování. Fotografie zhotovené kompaktním fotoaparátem nebo mobilem jistě postačí pro momentky z dovolené, ale jistě by se neměly objevit u nabídky nemovitosti za statisíce, miliony... **U fotografií je důležitý široký záběr a dostatečné osvětlení.** Pokud nemáte doma ve výbavě zrcadlovku se širokoúhlým objektivem a bleskem, doporučuji najít si profesionála. Investované peníze se rozhodně vyplatí, protože mezi ostatními inzeráty bude vaše nemovitost vyčnívat.

Video-prohlídka je prodejní nástroj, který v našich končinách bohužel ještě není tak běžný. **Přítom videa všeobecně jsou dnes jedním z nejnavštěvovanějších médií na internetu.** Zjednodušte prohlídku vaší nemovitosti zájemcům a naservírujte jim ji v co nejlepším světle. I zde opět platí, že kvalita prodává. Proto jsou vhodné kvalitní kamery, ideálně opět se širokoúhlým objektivem a stabilizátory proti třesu, a alespoň základní cit pro natáčení a střih videa. I zde je zárukou kvality profesionál, který umí, a výsledek bude vždy perfektní, i když bude něco stát.

Úklid nemovitosti před focením či natáčením by měl být samozřejmostí. Běžte ale do extrémů a odstraňte i věci, které jinak odložené necháváte. Jako příklad berte pověšené ručníky v koupelně, stejně jako kartáčky na zuby či mýdlo na umyvadle. Máte na konferenčním stolku ovladač na televizi? Schovejte ho. Také v kuchyni by se zrovna neměl vařit oběd. Nebojte se hýbat s nábytkem, mnohdy i posunutí jen jednoho křesla o metr do strany vytvoří na fotografii opticky mnohem větší prostor.

Dalším nezbytným doplňkem v prezentaci by měla být 3D vizualizace objektu, tedy **graficky zpracovaný půdorys bytu či domu.** A pokud nemáte možnost jej zpracovat, použijte alespoň jednoduchý půdorys. Pro potenciální zájemce je totiž velmi důležitá představa o dispozici místností.

Doba, kdy stačilo nemovitost jednoduše „nějak“ nafotit, dát inzerát na bezplatný server a ona se prodala, je již mnoho let pryč. Bohužel v domnění, že toto stačí, žijí nejen prodávající, ale mnohdy i makléři. Opravdu profesionální realitní makléř nabídne vysoce kvalitní prezentaci včetně video-prohlídky v rámci svých služeb.

Kde najít inspiraci na mém webu:

- [Fotografie a 3D vizualizace](#)
- [Video-prohlídky](#)
- [Virtuální prohlídky](#)

NEDOSTATEČNÁ INZERCE

Pokud potřebuji něco prodat za co nejvyšší cenu, musí to vidět co nejvíce lidí. U nemovitostí to platí dvojnásob. Když budu chtít prodávat jízdní kolo, asi zvolím některý z bezplatných inzertních bazarových serverů. Mnoho lidí volí tuto variantu i při prodeji nemovitosti, bohužel to není šťastné rozhodnutí.

Nejnavštěvovanější servery, které investují nemalé peníze do reklamy a opravdu umí přilákat kupce, jsou samozřejmě ty placené. A nechají si zaplatit velmi dobře. Pokud budete chtít inzerovat na nejvytíženějším serveru Sreality.cz od Seznamu.cz, připravte si přes 2.500,- Kč měsíčně, alespoň za předpokladu, že 4 krát do měsíce inzerát vytopujete do vrchní části nabídky, aby nezapadl. Pokud budete chtít inzerovat na dalším významném realitním serveru Reality.iDnes.cz, připravte si 420,- Kč za měsíc (dle ceníků platných k srpnu 2017). **Sice zaplatíte celkem skoro 3.000,- Kč měsíčně, ale bude vám volat podstatně více zájemců o koupi,** než z dvaceti bezplatných stránek. Samozřejmě je potřeba, aby vaše nemovitost byla „všude“. Projděte si tedy co nejvíce inzertních realitních serverů a na všech svoji nabídku zadejte. Hodně také může pomoci **zveřejnění nabídky na sociálních sítích**, ideálně formou placeného příspěvku, který uvidí okruh potenciálních zájemců.

PŘÍPRAVA NA NEPŘÍJEMNOSTI

Pokud využijete bezplatné inzerce, musíte se bohužel připravit ještě na jednu nepříjemnost. Tím je **obrovské množství telefonátů** na inzerát. Nikoliv však ze strany potenciálních kupců, ale **ze strany realitních makléřů**, nabízejících (více či méně profesionálně) svoje služby. Pokud Vám bude volat kolem 10 makléřů denně, patříte mezi šťastlivce. **Většinou volá 20 a více makléřů** několik prvních dní po zveřejnění inzerátu. To už ale většina lidí přestane brát telefony s cizím číslem. Takže i kdyby se ozval kupující, nezjistíte to.

PRO ZAJÍMAVOST

Český realitní trh naráží na jeden zajímavý paradox. Podávající se často brání spolupráci s realitním makléřem, potažmo kancelář, a snaží se prodávat nemovitost sami (alespoň zpočátku). **Kupující naopak chtějí kupovat přes zprostředkovatele.** Bojí se totiž skrytých právních či technických problémů, které by majitel třeba nepřiznal. Chtějí také jistotu ochrany pro své peníze a celkově prostředníka pro vyřizování i nepříjemných věcí. Výjimky samozřejmě existují, ale **mnohonásobně vyšší návštěvnost realitních serverů**, kde inzerují hlavně realitní kanceláře, mluví za vše. To je realita dnešního trhu.

PRÁVNÍ STAV NEMOVITOSTI A PODMÍNKY PŘEVODU

Mnoho prodávajících přehlíží menší či větší právní vady na nemovitosti, popřípadě povinnosti pro prodej domu či bytu. K samotnému prodeji se totiž může vázat nepřehledné množství úkonů, které je potřeba zajistit před podpisem kupní smlouvy.

Jedním ze zásadních problémů mohou být věcná břemena. Pokud se váže dejme tomu k osobě, která tak má právo nemovitost užívat, musí se tento problém vyřešit. (Stejně tak jiná nevhodná omezení vlastnictví.) Důležité je vědět, že není dobré **nechávat tyto záležitosti až na dobu, kdy „budeme mít kupce“**. Ono se totiž může stát, že kupující přijde, ale bude potřebovat do určité doby vyčerpat hypoteční úvěr. A kvůli průtahům, například s výmazem břemene, to nestihne. **Přišli jste o kupce.**

Až s třemi měsíci na kompletní vyřízení počítejte v případě, že budete potřebovat zlegalizovat přístavbu domu, která není zapsaná v katastru nemovitostí. A to ještě v případě, že nebude potřeba kolaudace takového objektu. Právě černé stavby, které až do doby prodeje nikomu nevadí, bývají častou brzdou prodeje a nevyplatí se je nechávat až na poslední chvíli. Doporučuji proto si před prodejem vše důkladně zkontrolovat v katastrální mapě.

POVINNOST SE ZKRATKOU PENB

Často zmiňovanou povinností je **průkaz energetické náročnosti budovy (PENB)**. Ten **musí** (až na pár výjimky) **mít každý, kdo prodává byt nebo celou budovu**. O praktické potřebě tohoto dokumentu, zvláště u starších domů, bychom mohli vést dlouhé debaty. Nicméně předpisy mluví jasně a vysoké pokuty bohužel také. Nechte si tedy určitě PENB zpracovat už na začátku nabídky, **vyhotovení může trvat dva a více týdnů**. Platnost je deset let. Stejně ho budete při podpisu kupní smlouvy nutně potřebovat. Správně byste už při zadání inzerátu měli uvést energetickou náročnost budovy podle tohoto průkazu. Pokud jste tedy o prodeji pevně rozhodnutí, nemá cenu čekat.

ABSENCE PRÁVNÍHO ZASTOUPENÍ A ÚSCHOVY PENĚŽ

Ceny nemovitostí se pohybují v řádu statisíců, častěji spíše milionů. Stále se ale najde hodně, dovolím si použít mírné slovo odvážlivců, kteří při samotném prodeji na vlastní pěst pátrají po internetu a hledají vzory smluv, které pak doma upravují. **Správně sepsaná kupní smlouva má mnoho náležitostí, které ve vzorech nemusejí být vyplněny, a katastr nemovitostí při špatném vyznačení těchto informací může celý přepis zastavit. Náležitosti smluv se navíc měnily s novým občanským zákoníkem v roce 2014. Internet je ale stále plný těch starých a laik je od sebe nerozezná.**

Právní servis, včetně advokátní úschovy, by měl být samozřejmostí. Prodej čehokoliv za statisíce, případně miliony, by měl být dostatečně ochráněn, a to jak pro prodávajícího, tak kupujícího. Vždy mohou totiž nastat případy, kdy jedna nebo druhá strana dojde k finanční újmě. **Dobře sepsaná kupní smlouva a smlouva o úschově – to je záruka klidného spánku v průběhu obchodu.**

SPOLUPRÁCE S VÍCE REALITNÍMI KANCELÁŘEMI NAJEDNOU

Je to situace, do které se snadno dostane prodávající, jenž si podal sám inzerát, a neodolal tlaku volajících makléřů (případně uvěřil naučeným lákadlům typu „Mám kupce“), a jednoho po druhém si zve na svoji nemovitost. **Mezi makléři se bohužel stále najde velké množství těch, kteří svoji profesi nedělají pořádně**, a tak majitelům sdělí, že hlavně nechtějí podepsat žádnou smlouvu, nemovitost rychle nafotí (mobilem, kompaktním fotoaparát) bez přípravy v podobě úklidu, vypracuje stručný popis a umístí inzerát někam na internet.

Mnoho trhu neznalých majitelů tento přístup vítá, protože si mylně myslí, že čím více makléřů (potažmo realitních kanceláří), tím větší šance na úspěch. **Bohužel se dočkají přesně opačného efektu.** Nemovitost totiž není na „více místech“ na internetu. Je na „těch samých místech“, jako by majitel spolupracoval s jedním makléřem (kvalitním), ale na každém z těchto míst je několikrát, navíc **s odlišnými popisky, neboť každý makléř pracuje trochu jinak. Rozdílné jsou i fotografie a často i zásadní technické informace, jako obytná plocha či způsob vytápění.**

Nastala ta možná nejhorší chyba, které se majitel mohl dopustit - nekontrolovatelná nabídka. Existují „realitní kanceláře“ (uvozovky uvádím schválně, já bych je tak raději nenazýval), které jakmile narazí na stejnou nemovitost od více zprostředkovatelů, okopírují si fotografie s popisem a nemovitost dále nabízejí pomocí bezplatných serverů, samozřejmě s přírážkou. Tento systém práce sice není moc pochopitelný, ale bohužel se děje. **Nastane tak situace, kdy nejenže máte na jednom realitním serveru nemovitost třeba 5x** (dle počtu makléřů, kteří u Vás byli), ale další bazarové stránky jsou plné **inzerátů s vysokou cenou.**

Všem prodávajícím doporučuji **vžít se do role kupujícího**, který vidí tyto inzeráty na realitních serverech - různé ceny, různé popisky, různé realitní kanceláře. Už to samo o sobě budí nedůvěru a pochyby o tom, zda je nemovitost v pořádku. Snažím se toto vždy vysvětlovat na jiném obchodním příkladu. Představte si, že si na autobazaru najdete své vysněné auto. Pak ale zjistíte, že ho nabízejí ještě další dva prodejci. Každý má trochu jinou cenu, popisuje mírně jinou výbavu a i počet kilometrů neseď. Přesto je zřejmé, že se jedná o identický vůz. **Zavoláte na tento inzerát? Zásadní nesrovnalosti** by mne osobně znejistily natolik, že bych **ani nezvedl telefon.** Stejně se cítí zájemci, kteří si prohlízejí nekontrolovatelně nabízenou nemovitost.

Jedinou cestou, jak z této situace ven, je **oficiálně požádat o stažení inzerátu z nabídky všechny kanceláře**, které tak bez souhlasu činí. (Alespoň pokud je všechny dohledáte.) Mnoho z nich však na pokyn ani tak nereaguje, zvláště pokud inzerují na bezplatných serverech.

Po této (mnohdy dlouhodobé) zkušenosti se hodně prodávajících uchýlí k výběru jednoho realitního makléře, kterému prodej svěří na starosti. **Bohužel majitel už nyní ztratil několik týdnů či měsíců, kdy mohl svoji nemovitost prodat.**

VÝBĚR ŠPATNÉHO MAKLÉŘE

Pokud majitel chce spolupracovat s realitním makléřem, je důležité **umět si vybrat toho správného**. Jistě už jste si všimli, že v textech častěji používám spojení „realitní makléř“, oproti „realitní kancelář“. Ono to má svůj důvod. **Nezáleží totiž až tolik na tom, jaká realitní kancelář bude vaši nemovitost nabízet. Důležité je, jaký makléř se o prodej stará.**

Pokud najdete schopného makléře, je asi malá pravděpodobnost, že bude spolupracovat s nekvalitní kanceláří, která neposkytuje dobré zázemí a servis. Kombinace schopného, ideálně také zkušeného makléře, a kvalitní realitní kanceláře, to je základ úspěšného prodeje. V několika málo bodech se pokusím shrnout, na co si dát při výběru makléře a potažmo kanceláře (tedy poskytovaných služeb) největší pozor.

Co by mělo prodávajícího zajímat při výběru realitního makléře:

- ✓ Znalost místního trhu s nemovitostmi.
- ✓ Vědomosti z realitní branže. Zkuste pár otázkami zjistit, zda makléř „ví, o čem mluví.“
- ✓ **Správný makléř pouze nelichotí a neslibuje. Vysvětluje, radí a hlavně zařizuje.**
- ✓ Měl by na vás působit věrohodně a profesionálně. Tak ho budou vnímat i zájemci o koupi.
- ✓ **Nabídne zajištění kvalitní prezentace včetně:**
 - Profesionálních fotografií
 - Profesionální video-prohlídky (ne pouze sestřih fotografií umístěný do videa)
 - Virtuální prohlídky
 - 3D vizualizace Vaší nemovitosti
- ✓ Zajistí inzerce na desítkách realitních serverů včetně těch nejdůležitějších a nejdražších.
- ✓ Inzerát pravidelně „vytopuje“, aby nezapadl mezi dalšími nabídkami.
- ✓ Pravidelně informuje o stavu nabídky, prohlídkách a sledovanosti inzerátu.
- ✓ Prohlídky povede osobně a zajistí základní informace o tom, kdo nemovitost navštívil.
- ✓ **Zajistí kompletní právní servis, a to především:**
 - Tzv. rezervační smlouvu
 - Kupní smlouvu
 - Smlouvu o advokátní úschově financí (nebo jiný typ bezpečné úschovy)
 - Návrh na vklad do katastru nemovitostí
 - Další potřebné dokumenty, jsou-li potřeba (např. plná moc, výmaz břemene)
- ✓ **Podpisem smluv pro něj obchod nekončí. Zajistí také osobně potřebné náležitosti na katastru.**
- ✓ Účastní se předání nemovitosti a vypracuje předávací protokol nemovitosti včetně prepisů u jednotlivých dodavatelů energií.

NA ZÁVĚR

Pokud jste se pustili do čtení tohoto e-Booku, nejspíš prodáváte, či zvažujete prodej nemovitosti. Přeji Vám, ať se prodej podaří za co nejlepší cenu, a hlavně aby se z celého procesu nestala noční můra.

Když si zvolíte cestu, kdy budete prodávat sami, tak nezapomeňte, že investice do kvalitní inzerce včetně profesionální prezentace sice něco stojí, ale zajistí Vám mnohem větší počet reálných zájemců. Také se nespolehejte na vzorové smlouvy na internetu, ale zaplaťte si kvalitní právní servis.

Pokud se budete chtít spolehnout na služby profesionálního zprostředkovatele prodeje, tedy realitního makléře, podívejte se na moji webovou prezentaci. Pokud budete mít pocit, že právě já bych mohl být ten pravý, zavolejte mi, nebo napište e-mail. Rád se s vámi setkám a vysvětlím, jak pracuji.

PS.: Některé body tohoto e-Booku naleznete podrobněji popsané na mých webových stránkách.



Viktor Janovský