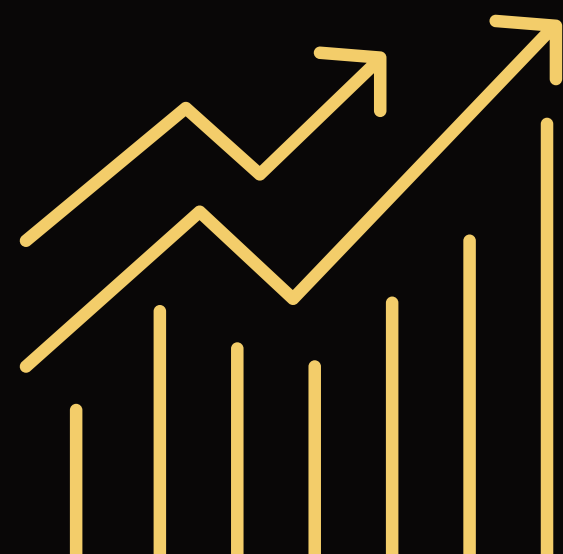


RÝCHLY SPRIEVODCA

5 NAJČASTEJŠÍCH CHÝB, KVÔLI KTORÝM PREDÁTE VAŠE NEHNUTEĽNOSŤ ZA MENEJ PEŇAZÍ



LADISLAV ŠOSTÁK

ÚVOD

Dobrý deň
som Ladislav Šosták a je mi ctou, že sa tieto rady
dostali do vašich rúk.

V prípade, že radšej počúvate ako čítate, kliknite na
obrázok nižšie a v klude si ich vypočujte:



CHYBA # 2: NESPRÁVNE NASTAVENIE PREDAJNEJ CENY

Zásadná chyba, ktorú môžete urobiť, je nesprávne nastaviť predajnú cenu.

Kto podľa vás určuje predajnú cenu vašej nehnuteľnosti? Nie, vy to, bohužiaľ, nie ste. Určuje ju trh s nehnuteľnosťami, teda konkurenčné ponuky v danej lokalite, a taktiež to, čo sú za ňu ochotní zaplatiť kupujúci.

Ak si stanovíte nereálne vysokú cenu, nehnuteľnosť nepredáte, práve naopak, na hodnote časom skôr stratíte. Takzvané ležiaky, teda inzeráty, ktoré na rôznych portáloch svietia celé mesiace, sú totiž pre kupujúcich obrovským červeným výkričníkom. Vysoká cena záujemcov odradí a predsa čím viac ľudí dostanete na osobnú prehliadku vášho bytu či domu, tým väčšie šance na jej predaj máte. Predajnú cenu si preto nikdy nestanovujte len podľa vašich želaní, podľa toho, koľko ste do nehnuteľnosti investovali a nedávajte na rady „skúsených“ kamarátov, ktorí vedia, koľko taký byt stojí.

CHYBA # 3: SLABÁ PREZENTÁCIA A MARKETING

Veľmi dôležitý je prvý dojem, ktorý môžete urobiť len raz. Veľa predávajúcich však nekladie dôraz na prípravu svojej nehnuteľnosti a častokrát vidíme na fotkách z telefónu neupratané nehnuteľnosti, nahodené na bezplatné inzertné portály. Skúsený maklér investuje nemalé prostriedky, aby vaša nehnuteľnosť vyzerala neodolateľne, využíva služby profesionálneho dizajnéra, fotografa či kameramana.

Alfou a omegou úspešného predaja je samozrejme marketing. Sám majiteľ má len obmedzené možnosti inzercie, no skúsený maklér vie ako nato. Kvalitná prezentácia, pútavý a pravdivý popis nehnuteľnosti, je nutné dostať medzi čo najviac ľudí. Dnes už realitné portály nestačia, je potrebné využívať inzerciu v časopisoch, billboardy či platenú reklamu na sociálnych sieťach.

CHYBA # 4: OSLOVÍM VIACERÝCH MAKLÉROV

Možno vás na začiatku napadne, že čím viac realítiek bude vašu nehnuteľnosť predávať, tým rýchlejšie sa predá.

V skutočnosti to funguje presne naopak.

Ak máte svoju nehnuteľnosť v piatich kanceláriách, ktoré ju väčšinou ponúkajú na tých istých realitných portáloch, pre záujemcov v tom nastáva zmätok.

Inzeráty sa často od seba líšia rôznymi podmienkami predaja, informáciami a cenami, a tak tá istá nehnuteľnosť môže pôsobiť ako niekoľko rôznych ponúk. Vzbudzuje to nedôveru a navyše nemáte ani vyjednávaciu pozíciu na vyššiu cenu.

Ak sa totiž náhodou vážny záujemca nájde, určite si vyberie ponuku s tou najnižšou cenou. A to ako predávajúci predsa nechcete.

CHYBA # 5: ZMLUVNÁ DOKUMENTÁCIA

Obhliadky vyšli podľa vašich predstáv a našli ste kupujúceho.

Prichádza na rad príprava kúpnej zmluvy, dohodnutie podmienok medzi zmluvnými stranami, financovanie, odovzdanie nehnuteľnosti a pod.

Častokrát ide o váš jediný a najväčší majetok, preto môže byť fatálne stiahnuť vzorovú zmluvu z Google.

Chyby v zmluvách môžu zablokovat' celý proces prevodu nehnuteľnosti až na niekoľko týždňov, čo má v konečnom dôsledku priamy dosah na vyplatenie kúpnej ceny nehnuteľnosti.

Neraz sa stalo, že predávajúci nemal ani peniaze, ani nehnuteľnosť a zostali mu len súdne ťahanice.

NA ZÁVER

Nenechajte pri predaji vašej nehnuteľnosti nič na náhodu.

Častokrát ide o hodnotu majetku, na ktorú človek pracuje celý život a to posledné, čo chcete je urobiť chybu alebo predať za menej ako sa dá.

Poroprávajte sa, nezáväzne.

Zavolajte mi na +421 911 337 969
alebo pošlite email na info@ladislavsostak.sk



S úctou Ladislav Šosták
www.LadislavSostak.sk