



# realitníporadce.net

pomohu Vám na realitním trhu

## 5 DŮVODŮ

proč spolupracovat s realitním makléřem při prodeji vaší nemovitosti

Lidé prodávají nemovitost většinou jednou, maximálně dvakrát za život. Vždy se jedná o vysoké částky.

Proto svým klientům doporučuji svěřit prodej nemovitosti **správnému realitnímu makléři**.

### 1. důvod - Přehled o nemovitostech jako je ta vaše

Jelikož se vybraný realitní makléř pohybuje v daném segmentu již nějakou dobu, má tak logicky zmapovány celou oblast a tak může nabídnout náhled na to, jaké jsou vaše šance na prodej, jaké by byly adekvátní ceny, nebo co vlastně lidé nejčastěji hledají a jak jim vyjít vstříc.

Díky těmto zkušenostem tak může pomoci určit konkrétní prodejní cenu, může odhadnout dobu prodeje, nebo i případná rizika, která mohou být s prodejem vaší nemovitosti spojena.

### 2. důvod - Úspora vašeho času

Jak sám říkám svým klientům, správný realitní makléř by vám především měl **ušetřit čas**. Je pravdou, že za jeho služby zaplatíte, ale pokud svůj čas přepočítáte na peníze, rozhodně je to částka adekvátní.

V takových případech realitní makléř nejčastěji odpovídá na dotazy zájemců, domlouvá termíny prohlídek, komunikuje se zájemci, či se stará o samotnou propagaci.

### 3. důvod - Reklamní kampaň, kterou jenom těžko napodobíte

Právě ta je z mého pohledu velmi důležitá a tak zatímco vy byste vložili inzerát někam na internet, realitní makléř pro vaši nemovitost vytvoří kvalitní marketing. **Já osobně utrácím kolem sto tisíc korun ročně za inzerci nemovitostí**. Nechávám pro nemovitosti vyrobit letáky, webové stránky, propagaci na FB, videoprezentaci apod. Těchto služeb vy jako prodávající využíváte naplno a to aniž byste museli zaplatit jedinou korunu.

### 4. důvod - Dokážete maximalizovat zisky z prodeje

Mějte na paměti, že realitní makléř je především **zkušený obchodník**. Jeho obchodní talent využijete mimo jiné ve chvíli, kdy dojde se zájemcem o vaši nemovitost na domlouvání konkrétní prodejní ceny. Prodávající často zbytečně podlehnou tlaku ze strany zájemců a sníží cenu své nemovitosti. To se správnému makléři nestane.

### 5. důvod - Právní a finanční servis pro váš případ

Profesionální realitní makléři dnes tu nejsou jenom od toho, aby pomohli prodat nemovitost. Současně se angažují i v oblasti právního poradenství. Jelikož ale realitní právo není jednoduché, spolupracují s advokátem, který mým klientům poskytne svůj právní servis.

Podobně jako s advokátem, také spolupracují s finančním poradcem, který pomůže zájemcům o vaši nemovitost získat finance pomocí výhodného hypotečního úvěru.



*Ve světě nemovitostí se pohybuji již od svého dětství. Baví mě pomáhat lidem při obchodování s nemovitostmi jako osobní realitní poradce. Svůj čas nejčastěji trávím jednáním s klienty, prohlídkami nemovitostí, běháním po úřadech, ale také v ochranné přílbě při kontrole staveb.*

*Rád se vzdělávám.*

*Spolupracuji s architektem, stavebníkem, projektantem, advokátem, účetní a dohromady tvoříme skvělý tým odborníků*

*Neumím se vnucovat, i proto dělám vždy maximum, aby lidé, kterým jsem pomohl, byli s mojí prací maximálně spokojeni a mohli mě doporučit svým přátelům a známým.*

 **Petr Ejem**

## Proč podepsat exkluzivní smlouvu

Podpisem férové exkluzivní smlouvy se vám makléř především zavazuje k tomu, že udělá maximum, aby vaši nemovitost do smlouveného termínu za předem domluvenou cenu prodal. Jestliže se mu to nepodaří, nic to neznamená. Vy můžete smlouvu buď prodloužit anebo zkusit prodej jinak. Makléř garantuje dodržení ceny uvedené ve smlouvě, takže se vyhnete zbytečnému smlouvání o ceně. Pro mnoho prodávajících je nepříjemný pocit, že nemohou (po dobu platnosti smlouvy) prodat nemovitost sami. Ano, to nemůžete (po dobu platnosti smlouvy).

Pro mě je největší předností exkluzivní smlouvy především v dnešní době **věrohodnost a dokonalý přehled o zájemcích**. Navíc co myslíte, jakou nemovitost makléř upřednostní v propagaci, tu s exkluzivní smlouvou, nebo bez ní? Další zajímavá výhoda pro vás je v tom, že nemovitost představíte makléři pouze jednou. Nemusíte se s několika makléři domlouvat na několika prohlídkách, pořád dokola popisovat stejné informace.

Pokud hledáte při prodeji své nemovitosti skutečný komfort, bez exkluzivní smlouvy ho většinou nedosáhnete. Navíc bude prodej vaší nemovitosti **vypadat profesionálněji**, zájemci budou v kontaktu s jedním člověkem a všechny podmínky a aspekty budou za všech okolností pevně dané.

## 5 důležitých bodů v exkluzivní smlouvě

Než se rozhodnete podepsat exkluzivní smlouvu, chci vás upozornit na 5 důležitých bodů.

### 1. bod - Doba platnosti

Vždy záleží, jak se domluvíte s realitní kanceláří. Nejčastěji se smlouva sjednává na dobu 2-6 měsíců. Pokud nemáte 100% jistotu a makléř na to přistoupí, můžete uzavřít smlouvu na měsíc. Určitě nedoporučuji na delší dobu než 6 měsíců, nebo na dobu neurčitou!

### 2. bod - Provize

Vyplácí se až po uskutečnění převodu nemovitosti. Nepodepisujte smlouvu, ve které stojí, že provize musí být vyplacena před uskutečněním prodeje.

### 3. bod - Prodejní cena

V exkluzivní smlouvě musí být uvedena vámi požadovaná cena za nemovitost, kterou makléř nesmí měnit. Pokud se dohodnete na snížení ceny, doporučuji písemně si to potvrdit.

### 4. bod - Pokuta

Měla by být uvedena ve smlouvě, aby měla realitní kancelář částečnou jistotu, že dodržíte podmínky uvedené v této smlouvě. Pozor na astronomické sankce! Já mám ve smlouvě většinou stanovenou pokutu ve výši 1/5 z výše provize pro naši kancelář.

### 5. bod - Úhrada nákladů za neprodanou nemovitost

Pokud na tohle narazíte ve smlouvě, tak přestaňte číst, zvedněte se a odejděte! Správný makléř nic neúčtuje, pokud nemovitost neprodá! Bohužel existují případy, kdy si realitní kancelář účtuje veškeré náklady, vynaložené na prodej vaší nemovitosti, přestože ji neprodala.

*Jsem zastáncem exkluzivní smlouvy. **Musí být ale férová a vyrovnaná pro obě strany.** Správný makléř vám nabídne férové podmínky, bez astronomických pokut a udělá pro vás maximum, aby nemovitost prodal za předem domluvených podmínek.*



**Petr Ejem**