



Jak se NESPÁLIT při prodeji nemovitosti

**5 chyb, které už udělali jiní,
ale vy je dělat nemusíte!**

Ivana Cikánková

OBSAH

1. O čem je tento eBook	8
2. Kde jsme? Víme, co chceme?.....	9
3. Pět klíčových kroků, které musíte znát, než začnete s prodejem	11
3.1 KROK 1: Víte, co a kde máte?.....	11
3.2 KROK 2: Za kolik mohu svou nemovitost prodat?.....	14
3.3 KROK 3: Jak dát světu vědět o své nemovitosti?	16
3.4 KROK 4: Setkání s realitou.....	19
3.5 KROK 5: Mám kupce, smlouvy z internetu a hotovo!	22
4. Shrnutí 5 největších chyb, které už udělali jiní.....	24
5. Jsme na konci	26
6. Odkazy pro zjednodušení života	28

Jak se nespálit při prodeji nemovitosti

Ivana Cikánková, ©2014

Prohlášení

Tento materiál je informačním produktem. Jakékoliv šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autorky je zakázáno. Děkuji za pochopení a respektování sdělení. Stažením materiálu souhlasíte, že jakékoli použití informací z materiálu a úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí jsou pouze ve vašich rukách a autorka za ně nenesе žádnou odpovědnost. V tomto materiálu můžete najít informace o produktech a službách třetích osob. Příslušné informace jsou pouze doporučením a vyjádřením mého názoru k této problematice.



Jmenuji se Ivana. Jsem expert v realitách

Přes 17 let zkušeností mě inspiruje k tomu, že s ženským přístupem ukazuji a pomáhám lidem i makléřům, jak se lépe orientovat v džungli realitního trhu a řešit otázky spojené s bydlením. Žiji už konečně život podle svých představ. Život, který mne baví a přináší mi naplnění a uspokojení.

Jsem máma, osobní makléřka, lektorka, manažerkou. Jsem *žena v realitách*.

Vypadá to skvěle, že? A ono to je skvělé. A moc.

Začátky ovšem tak bezvadné a příjemné nebyly.

Psal se rok 1998...

Pro mě to byla doba temna, co se týká povědomí o realitách. Vlastně povědomí o životě vůbec.

Nacházela jsem se ve stavu, kdy moje životní úroveň nebyla valná a vlastně jsem řešila, co dál v práci, v životě a se sebou. Tři roky po vysoké škole, kdy jsem si vyzkoušela, že to, co jsem studovala, mě živit nebude. Bylo to smutné zjištění.

Život v pronájmu v nezařízeném bytě v paneláku. Počítání na konci měsíce, zda si zítra koupím rohlík a 10 deka šunky nebo jen ten rohlík, bylo dost deprimující a těžce se to rozcházelo s mými sny a představami o krásném autě, výborné práci a spokojeném životě.

Nejhorší snad bylo ale to, že jsem vůbec netušila, kudy se vydat, co mě bude pořádně bavit, v čem mohu být úspěšná. Docela depka. Tak moc jsem chtěla něco dokázat. Víc než mi určovali jiní.

Pomohla úplná náhoda

Můj tehdejší přítel na tom nebyl lépe než já. Chtěl jinou práci, ale neuměl si o ni říci. Našel si inzerát „Realitní kancelář v centru Prahy přijme makléře.“ Ale neměl v tu chvíli odvahu poslat svoje CV, kde nic moc nebylo. Neuměl či se styděl říci si o práci, o které nic nevěděl. „Prosím tě, to nic není, já ti ukážu, jak na to,“ vypadlo ze mě jednoho dne.

Sestavila jsem svoje první pořádné CV, kde toho sice také moc nebylo, ale vypadalo to dobře. Poslala jsem jej na požadovaný email s průvodním dopisem. On pak udělal totéž i do dalších firem.

K mému překvapení se mi ozval majitel kanceláře a pozval mě na schůzku. Na pohovor jsem nakráčela, a přitom jsem neznala naprosto nic o realitním trhu. Pohovor byl velmi zajímavý. Ale i tak jsem odcházela s pocitem, že tohle asi nebude můj šálek kávy, i kdyby mě nějakým omylem vybrali.

Za 14 dnů jsem s majitelem podepisovala smlouvu a vstoupila tak do neznámých vod realit.

Tak, teď se ukáže, zda na to máš a zda budeme spolupracovat dál nebo ne. Osobně si myslím, že to není práce pro ženskou.

V té době tato kancelář byla díky majiteli s obrovským drivem nadčasová, což jsem si zpětně uvědomila až po několika letech. V té době ale nebyly žádné automatické systémy. Našimi nerozlučnými přáteli byl šanon, papír, tužka a telefon. A zaškolování do praxe probíhalo poměrně stručně a jasně.

V mém případě asi takto: Jeden tehdejší zkušenější makléř mě po krátké teorii vzal do terénu na Prahu 4 Lhotku, na družstevní byt 2+kk a dostalo se mi od něj **VELKÉHO povzbuzení**. Znělo zhruba takto: „**Tak, teď se ukáže, zda na to máš a zda budeme spolupracovat dál nebo ne. Osobně si myslím, že to není práce pro ženskou.**“

Jak si myslíte, že jsem se cítila? Ano, přesně tak. **Hrozně!** Moje znalosti byly prakticky nulové, víra v sama sebe někde dole. Schůzka ale byla velmi kreativní a úspěšná. Uzavřeli jsme exkluzivní smlouva, sice s chybami, ale uzavřeli. A kolega měl přitom ve tváři zvláštní výraz. A víte, co bylo dál? Byt byl prodán za 14 dnů! A já měla svého prvního spokojeného klienta a první odměnu.

Žena v realitách

Zažívala jsem obrovský pocit uspokojení. Po prvním obchodě mi tak tlouklo srdce a ježily se mi chlupy. To je ONO! Pochopila jsem, že toto je moje cesta. Moje výzva. Pracovat tak, že pomáháte lidem. Vidět a cítit vděčnost, spokojenost klientů je k nezaplacení. Navíc v profesi, která je opravdu velmi zvláštní, tvrdá, náročná. V profesi, která nepožívá přílišné důvěry lidí a renomé. Ale je to neuvěřitelně krásná a obohacující práce. A když jí milujete, není co řešit!

Má kariéra stoupala vzhůru a stala jsem se **ženou v realitách**. Z úspěšné makléřky jsem se stala po roce a půl působení v realitní kanceláři *Centa* hlavní manažerkou oddělení prodeje bytů s přesahem do personální oblasti.

V roce 2005 jsem vyhrála konkurz na pozici výkonné ředitelky realitní kanceláře *MEXX Reality*. V roce 2007 jsem jako spoluvlastník vstoupila do společnosti realitní kanceláře a franšizové kanceláře *Union Partners*. A zahájila jsem lektorskou činnost v *Asociaci realitních kancelářů*.

V roce 2011 se mi narodil milovaný syn Tobiášek. Jak už to s příchodem dítěte bývá, od podlahy se mi změnil pohled na mnoho věcí. Jelikož jsem vždy byla velmi aktivní, i při rodičovské dovolené jsem se v letech 2011-2014 projektově podílela na vytváření franšizového systému ve společnosti *Coldwell Banker* a *Realitní kanceláře STING*.

Aktivně se věnuji lektorské činnosti, což mne nesmírně baví a naplňuje. Podělit se s novými či stávajícími kolegy z oboru o svoje zkušenosti je pro mne povznášející.

17 let zkušeností, 230 spokojených zákazníků, 632 milionů Kč v kupních cenách.

Vím, že to není jen tak. S pokorou děkuji!

Moje mise

Uvědomila jsem si, jak je těžké a někdy i nemožné z pozice manažera zajistit skrze další osoby takovou kvalitu, aby splňovala vše, co uvádím výše. V roce 2014 jsem prošla velkou krizí. Málem jsem tuto krásnou práci opustila, protože otrávenost a zklamání v rámci posledního projektu přerostla únosnou mez.



Ale pak mi došlo, že vše, o čem tu píšu, mohu svým klientům poskytovat a garantovat já osobně. Chci, mohu a udělám to. Moje rozhodnutí plně se vrátit k vlastnímu velmi aktivnímu obchodu a zodpovědnosti pouze sama za sebe mi vlilo krev do žil. A bezděčně jsem si vzpomněla, jak mi bylo na začátku...

Zpětně jsem si položila otázku: Jaký je rozdíl mezi tím, jak se cítí makléř-začátečník nebo majitel-prodejce, když nemají dostatek informací k tomu, aby udělali, co udělat mají a potřebují? Podle mého názoru **žádný**.

Znovu si jsem si vybavila svou bezmocnost a nejistotu, jakou jsem cítila, když jsem neměla alespoň základní informace a jen jsem tápala, abych neudělala něco špatně.

Nechci, abyste se jako moji klienti či kolegové cítili stejně špatně jako na začátku já. Proto jsem se rozhodla vám předat všechny základní postřehy a pravidla, abyste si příjemný pocit z prodeje své nemovitosti zažili hned od začátku a nebyli na to sami. Proto vám chci pomáhat, radit a být vaším expertem.

S úctou k vám,

Ivana



A tak vznikl tento eBook... Pro VÁS...

1. O čem je tento eBook

Tento eBook vznikl jako pomocník pro všechny, kdo se chtějí poučit z chyb ostatních, chtějí tak eliminovat finanční ztráty a chtějí prodávat zodpovědně. Je určen všem, kdo chtějí bezpečně a s jistotou projít prodejem své nemovitosti a chtějí spolurozhodovat o dění při této transakci. Všem, kterým záleží na tom, aby se nespálili a načerpali inspiraci.



A pro koho je určen?

Pro ty, kteří nemají žádnou zkušenost s prodejem nemovitosti. Nebo naopak mají zkušenost nemilou. Nebo mají zkušenost velmi špatnou.

Pro ty, kdo pracují nevědomky s informacemi typu „JPP“ (jedna paní povídala).

Pro ty z vás, kdo se nechtějí spálit při prodeji nebo výběru makléře.

Pro ty, kdo nemají čas a chuť někde hledat informace.

Pro ty, kdo se chtějí svobodně rozhodnout a nemusí hned kvůli tomu sjednávat 30 schůzek s každým volajícím makléřem.

Pro ty, kdo hledají partnera, maximální servis a garanci.

Pro ty, kdo mají chuť zažít reality jinak.

2. Kde jsme? Víme, co chceme?

Znáte to?

Nechci
RK.

Soused
říkal, že...

Smlouvy si
stáhnou na
internetu...

Mám
špatnou
zkušenost

Bezrealitky.cz mi
stačí, budou volat
přímí kupci,
nebudu platit
provizi...

Sám si to prodám nejrychleji a za
nejvyšší cenu, kupců s penězi na
trhu je...

...

Našli jste se?

Každý z vás má zcela přirozeně jinou výchozí pozici či důvody, proč se rozhodl prodávat svou nemovitost nebo proč přemýšlí tak, jak přemýšlí.

Většina z vás má však velmi **podobná očekávání**: Prodat za co nejvíce, prodat rychle, prodat pokud možno bez provize, platit co nejméně, dostat co největší servis za žádnou nebo minimální platbu. Pracujete také například nevědomky s informacemi typu „JPP“ (jedna paní povídala). Vaši přátelé jsou vašimi nejlepšími rádci. Nebo také nevíte, co očekávat, jaké nástrahy na vás čekají.

Skutečnost je taková, že některá očekávání si tak trochu protiřečí. Neodpovídají reálným možnostem, mohou vám přinést určitá **rizika** či vás dokonce **ohrozit**.

Pojďme se spolu na následujících stránkách podívat na úplný základ toho, co musí každý z vás vědět, než se svobodně rozhodne, jak bude postupovat při prodeji nemovitosti. Je to **5 nejčastějších chyb, 5 kroků, při kterých byste neměli šlápnout vedle**.

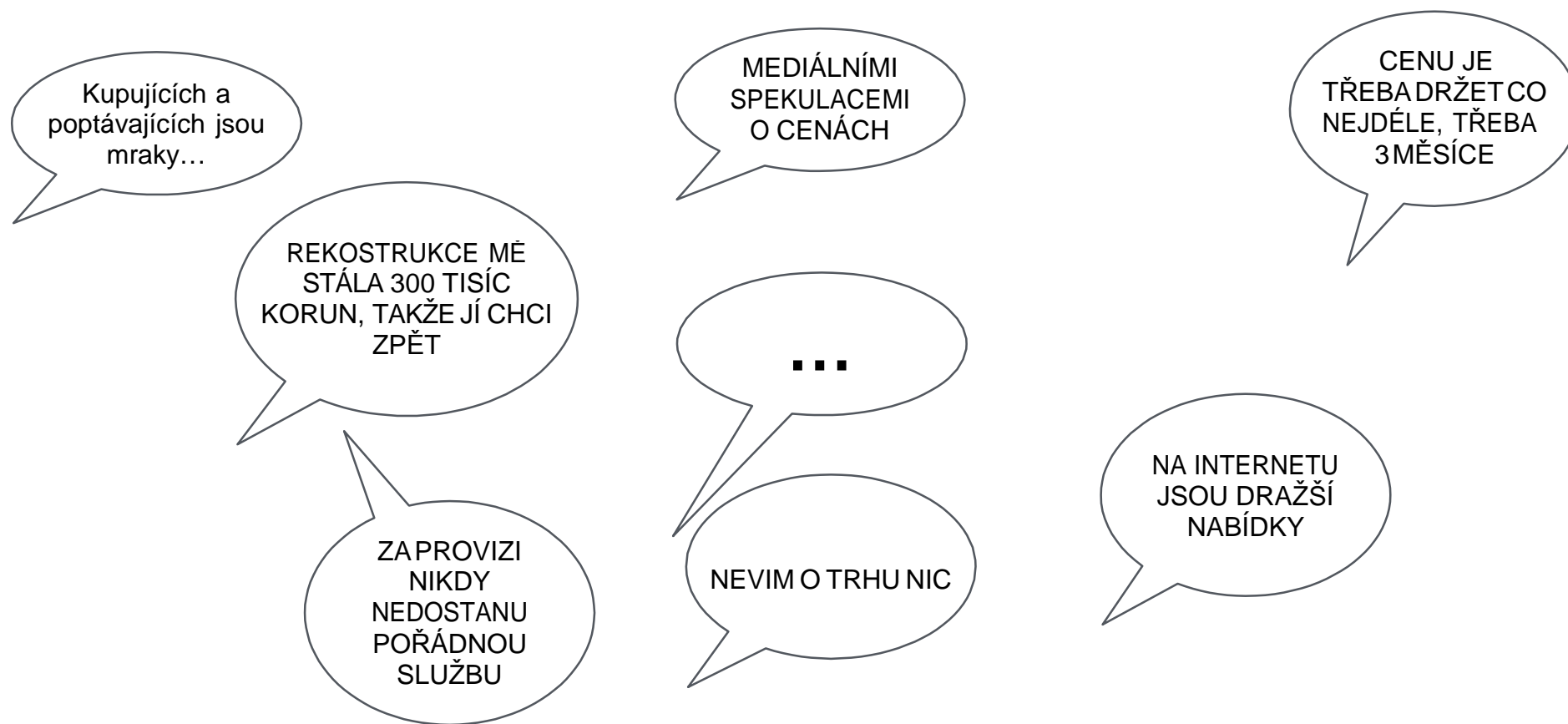
MOJE VÝZVA

PRODÁVÁTE STŘECHU NAD HLAVOU. AŽ NA VÝJIMKY JEDNOU ČI DVAKRÁT ZA ŽIVOT. JE TO VĚC VELMI CITLIVÁ, JE TO SRDEČNÍ ZÁLEŽITOST NEBO TAKÉ JEN ČISTÝ OBCHODNÍ PŘÍPAD. ANI V JEDNOM PŘÍPADĚ VŠAK NENÍ MOŽNÉ, ABYSTE POSTUP PODCENILI NEBO DĚLALI CHYBY, KTERÉ UDĚLALI JIŽ JINÍ PŘED VÁMI. PŘEMÝŠLEJME SPOLEČNĚ NAD NÁSLEDUJÍCÍMI STRÁNKAMI TAK, ABY NÁM PŘINESLY CO NEJVĚTŠÍ UZITEK.

3. Pět klíčových kroků, které musíte znát, než začnete s prodejem

3.1 KROK 1: Víte, co a kde máte?

Uvědomit si, jakou nemovitost mám, jakou má hodnotu, co mohu očekávat od prodeje v čase, je nesmírně obtížné reálně definovat bez zkušeností. Jste ovlivňováni RŮZNÝMI NÁZORY A INFORMACEMI:



A jaká je pravda?

Trh je v tuto chvíli ve stavu, kdy nabídka lehce převyšuje poptávku. Chování poptávajících/kupujících se změnilo. Velmi bedlivě sledují nabídku, která je konkurenční, vybírají si, dávají si více času na hledání, rozhodování. Málokdo disponuje hotovostí. Zcela běžné je financování prostřednictvím úvěrů (hypotéka, spotřebitelský úvěr apod.). Prověření bonity kupujícího je **klíčová** věc.



Pravdou také je, že prostředky investované do rekonstrukce se vám bohužel nevrátí v plné výši. Velmi reálný je propad návratnosti investic do rekonstrukce ve výši od 30%.

Rozhodujete-li se o prodeji nemovitosti, nerealizujte již žádné zásadní rekonstrukce a úpravy bytu. Investované peníze vám nepomohou k zásadnímu zvýšení prodejní ceny. Nechte si doporučit od realitního poradce další techniky pro zvýšení zajímavosti vaší nemovitosti.

Dobrá rada nad zlato: Je-li nějaký váš přítel nebo soused odborník na prodej nemovitostí a mnoho jich prodal, pak jeho rady samozřejmě vyslechněte a řiďte se jimi. Moje dlouholeté zkušenosti bohužel říkají něco jiného.

Pokud chcete poradit, trápí vás další otázky, hledejte ve svém okolí nebo na internetu odborníka, kterého vám bez obav doporučí vaši známí a kolegové a ptejte se. Každý rozumný makléř vám zdarma poskytne potřebné informace a pokud ne, tak to není ten pravý pro vás. Nemusíte být sami.

Nabízím vám přehled **ZÁKLADNÍCH FAKTORŮ**, které vám pomohou při ohodnocení vaší nemovitosti:

Lokalita

- místo, kde je umístěna vaše nemovitost ovlivňuje její ohodnocení z více než 70%

Vy

- vaše situace a potřeby
- vaše představy
- tlak okolí na vás
- vaše přání

Ostatní faktory:

- velikost
- patro / přízemí, poslední patro/
- vlastnictví, převod do OV
- stav
- dopravní dostupnost
- obchody, školky, školy
- stáří
- energetická náročnost budovy
- dostupnost sítí
- omezení na nemovitosti /zástavy, exekuce../
- konkurence stejných typů nemovitosti v lokalitě v daném čase



Dejte si dostatek času na sběr informací, přemýšlení, hodnocení a vaše rozhodování! Vyplatí se vám to. Vždy můžete požádat realitní poradce o názor na prodej, můžete se ptát nezávazně a zdarma na postup, na co si máte dát pozor apod. Makléř, který bude podmiňovat sdělení těchto prvních informací schůzkou na bytě, aby "věděl, o čem se bavíte" nebude tím vhodným pro vás. Ptejte se svého okolí na doporučení .

3.2 KROK 2: Za kolik mohu svou nemovitost prodat?

Stanovení reálné prodejní ceny vaší nemovitosti může vypadat jako velmi jednoduchá disciplína, ale dle mého názoru je opak pravdou.

Jak postupuje většina majitelů:

Koukne na internet, třeba server Sreality, najde si pár podobných bytů, přepočte metry a cenu na průměrnou cenu za m², pak přičte cenu rekonstrukce, ocení si hezký výhled, vyhodnotí jako výhodu umístění bytu v přízemí (nemusím chodit po schodech) nebo v posledním patře (nikdo už nade mnou není) a „má“ výslednou cenu. Stačí to? Je to takto správně?

POZOR



INZEROVANÉ CENY NEMOVITOSTÍ NEJSOU KONEČNÉ CENY PRODEJNÍ. Z DLOUHODOBÝCH STATISTIK JE ZCELA PROKAZATELNÉ, ŽE VÝSLEDNÁ CENA SE POHYBUJE OD 20% DO 40% NÍŽE NEŽ INZEROVANÉ CENY NA INTERNETU. NENÍ PROTO VHODNÉ POUŽÍVAT INTERNET JAKO JEDINÉ VODÍTKO PRO NASTAVENÍ CENY PRODEJE!

Jaké další individuální možnosti máte pro určení ceny prodeje?

Cenové mapy: Databáze s přehledem skutečně prodaných nemovitostí za reálné ceny u jednotlivých komodit, například cenovamapa.gekonsro.cz.

V případě, že se rozhodnete využít služeb realitního poradce, získáte navíc pro stanovení ceny možnost:

- Vyhotovení srovnávací analýzy v daném čase a místě – **zdarma**.
- Historii prodaných nemovitostí v dané lokalitě přímo od poradce či jeho kolegů – **zdarma**.
- Přehled cen za posledních 12 měsíců – **zdarma**.
- Průběžný monitoring vývoje cen v průběhu spolupráce – **zdarma**.
- Strategie pro práci s nabídkovou cenou – **zdarma**.

Výše uvedené by mělo být standardní součástí služeb realitního makléře/poradce. V případě, že nebude ochoten vám toto poskytnout, se poohlédněte po někom jiném.

DOPORUČENÍ



NEPROPÁSNĚTE NEJVĚTŠÍ VÝHODU , KTEROU MÁTE PŘI ZAHÁJENÍ PRODEJE VAŠÍ NEMOVITOSTI. **NEJVĚTŠÍ ŠANCI PRO OSLOVENÍ VHODNÉHO KLIENTA MÁTE PŘI VSTUPU NA TRH!** TO JE SITUACE, KTERÁ SE NEOPAKUJE. PRVNÍCH 14 DNŮ PO ZAHÁJENÍ PRODEJE VÁM UKÁŽE, JAK SPRÁVNĚ ČI NEPŘÁVNĚ BYLA STANOVENA VAŠE CENA A TO PODLE POMĚRU NÁHLEDŮ, DOTAZŮ A KONKRÉTNÍCH ZÁJEMCŮ O PROHLÍDKU. JE TO PRVNÍ DOJEM, KTERÝ VAŠE NEMOVITOST UDĚLÁ A TEN JAK VÍME, JE VŽDY ZÁSADNÍ.

3.3 KROK 3: Jak dát světu vědět o své nemovitosti?

Jak na to? Z pohledu do historie se dá říci, že před rokem 2007 se prodalo téměř cokoli a nebylo tak zásadní, jak to bylo prezentováno. Nabídka se pověsila na internet a drnčely telefony. Mnoho klientů i makléřů žije v tomto omylu dodnes a bývá to velmi častý důvod neúspěchu prodeje. Při prodeji nemovitosti platí opět princip prvního dojmu – pokud ho u klienta zkažíme špatnou prezentací, už se k naší nabídce pravděpodobně nikdy nevrátí. On si totiž může vybrat jinde, protože nabídek je mnoho.

Péče, kterou sami nebo ve spolupráci s odborníkem budete věnovat prezentaci své nemovitosti, se vám vrátí.

Ukažme si, jaká může být **kvalita** prezentace:



Vybrali byste si podle těchto fotografií?

Já osobně bych hledala dál.

Hledala bych něco, co mě již podle snímků zaujme a vyvolá to ve mně kladné emoce a zvědavost.

Něco, co mě přiměje kliknout na detail nabídky.

Protože O TOM TO JE! Je třeba vyvolat EMOCE a ZVĚDAVOST!

Proč jsou fotografie tak důležité?

Jednoduché. **Fotografie prodávají.** Trend vyhledávání na serverech je udáván právě s důrazem na kvalitu prezentace-fotografií. Špatná fotografie degraduje a odsuzuje vaši nemovitost k propadu a nezájmu klientů. Z mojí zkušenosti je velmi podceňovaná i u makléřů, protože takovéto nekvalitní fotografie vám klidně může vyhotovit i makléř amatér. Makléř profesionál je na tuto činnost proškolen nebo ví, že je lepší si najmout profesionála v oboru a jím nechat nemovitost nafotit. Přínos z pohledu prodeje je k nezaplacení. Obecně platí méně je někdy více a například sociální zařízení, či topení opravdu není nutné prezentovat.

Případ, kdy neplatí, že méně je více, je z pohledu počtu kanálů, které je třeba zvolit pro prezentaci vaší nemovitosti. Zásadní chybou bývá volba pouze jednoho kanálu, který rozhodně nestačí. Nabízím vám přehled těch nejčastějších:



- rodina, kolegové, kamarádi
- internet-Sreality,Realit.cz, RealityMix, iDnes.cz. a další
- tištěná media -Annonce, místní tisk
- plachta, vývěska
- webové stránky nemovitosti
- kanál youtube-videoprezentace aj.

3.4 KROK 4: Setkání s realitou

Tak jsme se prokousali prvními úskalími prodeje nemovitosti, prezentujeme ji a teď čekáme na telefonáty kupujících s penězi, ze kterých si budeme vybírat. Ano, i takové představy někteří z vás mají.



Nastává však velké rozčarování. Telefony drnčí hned od rána po zveřejnění inzerátu, ale nejsou to kupující. Jsou to realitní kanceláře. Makléři. Nevolá jich 5 či 7. Volá jich za den 10, 20, 40 i více. To už ale pravděpodobně telefon nezvedáte. Takže i kdyby zavolal kupec, bude mít smůlu.

Někdo je zcela odmítavý k diskusi s makléři, takže má po ruce odpovědi typu: „Chci si to zkusit sám!“ „Nechci platit provizi!“ „Měl jsem v inzerátu RK nevolat!! A další a další.“

Někteří si vyslechnou prvních pár makléřů s argumenty typu: „Bude to jen nezávazná schůzka.“ „Nic platit nebudete, to platí kupující.“ „Máme databázi. Prodal jsem nedávno v této lokalitě a mám další kupce.“ A další a další. Po chvíli vás to nebaví, protože je to jak přes kopírák.

Někteří si sjednají schůzku s několika makléři. Nebo vám dokonce někdo může zazvonit bez ohlášení přímo u dveří.

Nebo pak zjistíte, že vaši nemovitost nabízí 10 kanceláří, aniž byste o tom věděli a dali písemný souhlas.

Stát se může cokoli.

Víte, v čem je ten zásadní problém?

1. problém

Kupující volají do realitních kanceláří. Jak jsme si již říkali, kupující jsou dnes opatrnější, vědí, že celá řada nemovitostí může mít i skryté problémy s exekucemi, potřebují financování na koupi, takže makléř prověří jejich bonitu. Chtějí servis. Chtějí mít prostředníka pro vyřizování i nepříjemných věcí. Chtějí ochranu pro své peníze. Výjimky samozřejmě existují jako ve všem, ale pokud se podíváme na většinu, pak se chová takto. A nůžky jsou rozevřeny: prodávající nechtějí makléře, kupující ano. To je realita dnešního trhu.

2. problém

Kupující nedůvěřují nemovitostem, které najdou na internetu 3x, 4x, 10x. Vidí tyto inzeráty na inzertních serverech na stejnou nemovitost s různými údaji. Pak zjistím, že kancelář nebo makléř nemá ani písemnou dohodu s majitelem, že vůbec smí nemovitost prodávat. (Umíte si představit, že se písemně nedohodnete s někým na podmínkách, za jakých může prodávat vaši nemovitost?). Jak může tedy vědět, zda už třeba k prodeji nedošlo. Jaké bude mít kupující garance? Dopustit, aby vaše nemovitost dopadla takto, je další dobrá cesta jak se pěkně při prodeji spálit.

O tom, proč tento stav nastal, bychom spolu mohli dlouze polemizovat. To je spíše na kávu než na tento eBook. Přesto se může stát, že dorazí přímý kupující a musíte jednat.

Víte, jak ho na začátku správně provést nemovitostí? Mám tu pro vás **10 základních pravidel** pro vedení prohlídky:

- Připravte svou nemovitost na prohlídku.
- Nenuťte klienta zbytečně se zouvat, ať se soustředí na vás a ne na prosvítající palec u nohy.
- Určete si dopředu správné pořadí místností (nezačínajte sociálním zařízením).
- Co vidí, nekomentujte, věnujte se věcem, které nejsou na první pohled zřejmé.
- Mějte připraveny doklady prokazující vlastnictví k nemovitosti, případně plány, které si klient může odnést s sebou.
- Domácí mazlíčky pošlete na procházku s jiným členem rodiny.
- Vyvětrejte.
- Rozsviňte, zatopte.
- Nekuřte těsně před prohlídkou.
- Poskytněte kupujícímu prostor pro jeho otázky.



A co dál, pokud kupující projeví zájem a chce vaši nemovitost koupit? Bude si chtít všechno prověřit, bude potřebovat podklady pro banku, bude třeba udělat smlouvy.

Uff, je to více než dost, pojďme se podívat na možná úskalí a na otázky, které je třeba si položit.

3.5 KROK 5: Mám kupce, smlouvy z internetu a hotovo!

Skvělé! Může to tak být, a vše dobře dopadne. Pak vám gratuluji, že jste se nespálili.

Ale co když ne?

Kupec se stává kupcem pokud podepíše kupní smlouvu, která bude po podání návrhu na vklad zapsána do katastru nemovitostí, tzn. že bude bez chyb a zaplatí sjednanou kupní cenu prostřednictvím bezpečné úschovy u advokáta, notáře či banky. Do té doby je to pouze zájemce o koupi.

Zde je několik bodů k zamyšlení. Jak je budete řešit?

Rezervační smlouva: Potřebujete ji? K čemu vám poslouží v případě problému? Jak má být koncipována? Jak vysokou zálohu můžete chtít?

Kupní smlouva: Přemýšlíte o tom, že si ji stáhnete z internetu a sami vyplníte? Víte, jak má taková smlouva vypadat a že stažený vzor je aktuální, bezpečný a odpovídá požadavkům katastrálního úřadu? Víte, kolik kusů smlouvy máte odevzdat na katastrální úřad? Musí být ověřené či nikoli? Víte, co to jsou skryté vady? Víte, co se stane, když podáte kupní smlouvu na katastr, a před povolením vkladu kupující zemře?

Mezi námi, zcela upřímně obdivuji odvahu řešit smlouvu sám či sama a nevyužít služeb odborníka. Zejména se změnou Občanského zákoníku od ledna 2014 je tolik sporných věcí, změn a nejasností, že riskovat problémem či dokonce zamítnutím návrhu na vklad kvůli ušetření z pohledu celé transakce malých peněz, je nerozumné.

Jak se nespálit při prodeji nemovitosti

Úschova kupní ceny: Chce kupující zaplatit až po vložení kupní smlouvy na katastr? Víte, že je zákonem omezena výše platby v hotovosti? Víte, že standardem při úschově kupní ceny je zadržení daně z nabytí nemovité věci ve výši 4% z kupní ceny a povinným plátcem této daně jste ze zákona vy – prodávající? Víte, že profesionální makléř nabízí úschovu kupní ceny ve svých službách a na své náklady (není tím v žádném případě myšlena úschova na účtu realitní kanceláře nebo makléře – tomu se **vždy** vyhněte) apod.

Předání nemovitosti: Co má obsahovat předávací protokol? Jak je to s trvalým bydlištěm? Musím se odhlásit, nebo je to jedno? Mohou si kupující přehlásit energie sami nebo to musím provést já? Kde najdu formuláře? Atd.

Další otázky: Musím zaplatit daně? A co když koupím nový byt? Kdy mám podat daňové přiznání? Kam mám podat daňové přiznání? Musím mít odhad?



OTÁZEK JE VÍC A VÍC. OPRAVDU SI TROUFNETE NA VŠECHNO SAMI?

MOJE RADA

Bezpečí celé transakce je absolutní prioritou. Ani v dnešní době nejsou výjimkou podvody nebo pokusy o ně, falešné doklady apod. I v dnešní době můžete o nemovitost a peníze přijít. **ŠETŘIT** za každou cenu se totiž nemusí pořádně vyplatit. Neváhejte se poradit s odborníkem a upřednostněte svoje bezpečí a jistotu.

4. Shrnutí 5 největších chyb, které už udělali jiní

Pojďme si nyní společně v kostce shrnout, čeho byste se rozhodně měli vyvarovat.

Připomeňme si, jaká úskalí na vás čekají na cestě prodeje nemovitosti. Vůbec totiž není jedno, zda tyto chyby budete opakovat či nikoliv. Tento materiál vznikl právě proto, abyste se rozhodovali lépe a chytřeji než ostatní a méně se báli:

1) Nepřeceňujte a nepodceňujte svou nemovitost. Velmi pečlivě si promyslete, jak budete svou nemovitost posuzovat.



2) Nestanovujte prodejní cenu mimo reálný rámec. Přijdete o víc, než byste čekali. Dbejte na výhodu prvního dojmu!

3) Nebojte se vykřičet do světa nahlas, že prodáváte svou nemovitost – neupínejte se pouze na jeden prodejní kanál.

4) Nepodceňujte prohlídku a dbejte na její správný postup. Trvejte na bezpečném převodu peněz!

5) Rozhodně trvejte na písemných závazcích. Velmi opatrně zacházejte se vzory dokumentů z internetu a velmi se zamyslete nad tím, zda vám odborník, expert nezachrání daleko více než je jeho cena za práci!

Pokud se rozhodnete prodávat sami, pak si velmi podrobně přečtěte eBook znovu a buďte opatrní jednotlivých krocích. **Přemýšlejte** a zvažujte. **Nebojte se zeptat**, jedná se o váš **klid a bezpečí**.

Můžete zvolit i cestu spolupráce s makléřem-profesionálem.

Zdarma vám poskytne konzultaci a poradenství tak, abyste se mohli v klidu rozhodnout, jak dále pokračovat. Pokud se chcete inspirovat, co můžete od makléře požadovat a co musí být schopen vám nabídnout, podívejte se na mé stránky www.ivanacikankova.cz.

Vždy si svého makléře dobře vyberte. Kromě profesionální úrovně by vám s ním také mělo být dobře jako s člověkem. Měli byste mu důvěřovat a vzájemně si naslouchat. Na společné cestě prodeje strávíte mnoho času a ten musí být příjemný a přínosný pro obě strany.

Je to srdeční záležitost :)



5. Jsme na konci

Děkuji vám!

Mám velkou radost, že jste knihu dočetli až sem.

Pokud vám přeci jenom nějaké další informace chybí, *dejte mi vědět*, jsem tu pro vás.

Kontakty



+420 603 188 588



ivana@ivanacikankova.cz

www.ivanacikankova.cz



Váš expert :)



6. Odkazy pro zjednodušení života

Katastr nemovitostí

www.cuzk.cz

Návrh na vklad do katastru

<http://nv.cuzk.cz/Web/Uvod.aspx>

Daňové přiznání pro daň z nabytí

<http://www.financnisprava.cz/cs/danove-tiskopisy/databaze-aktualnich-danovych-tiskopisu?rok=2014&tiskdruh=TFU&dan=T WEB25>

Obchodní rejstřík

www.justice.cz

Živnostenský rejstřík

<http://www.rzp.cz> ČR

Asociace realitních kanceláří

www.arkcr.cz

Cenová mapa

cenovamapa.gekonsro.cz

a to nejdůležitější...

www.ivanacikankova.cz