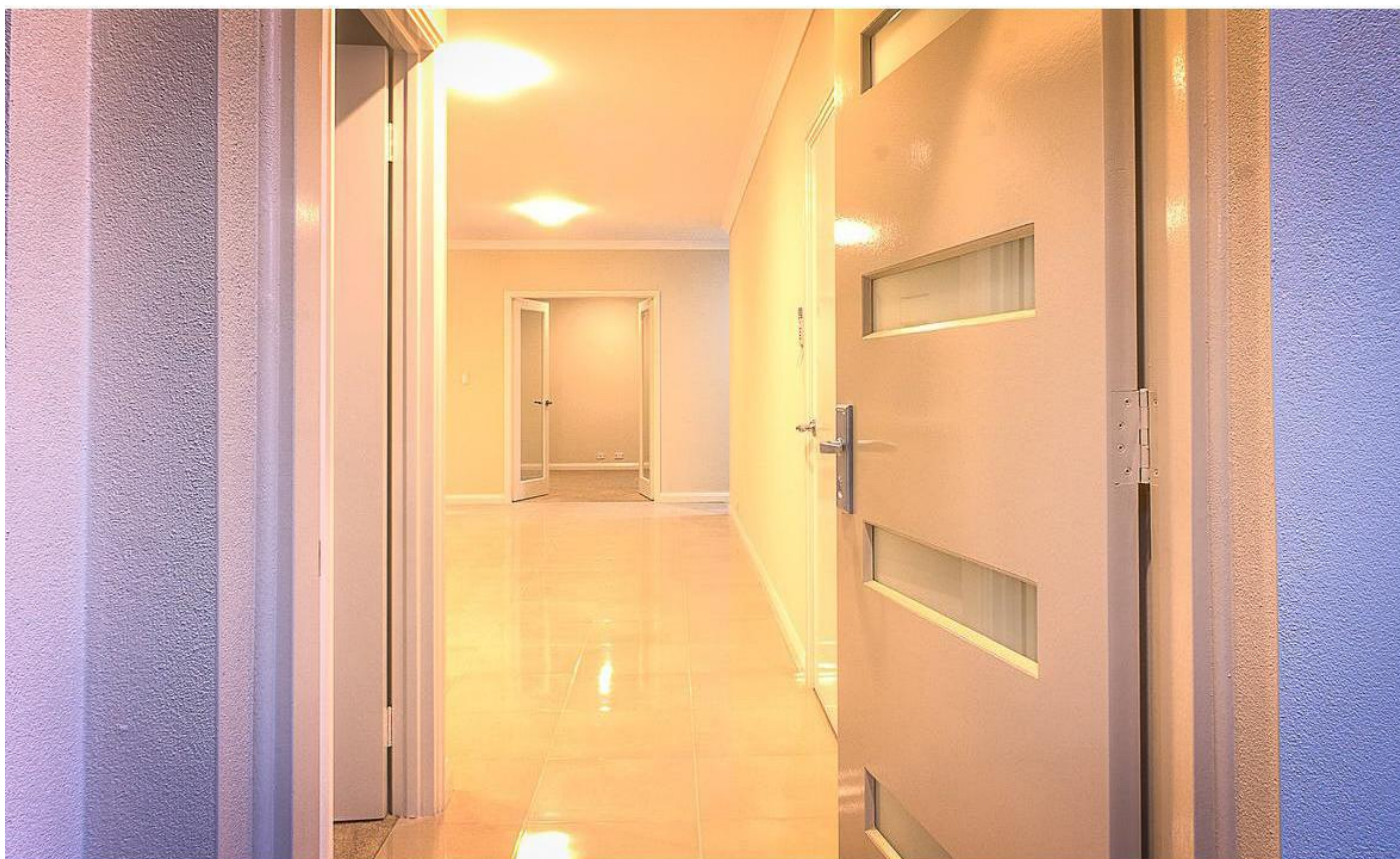


**ING. PETR ANDREJŠI**

**RE/MAX Invest**



## **JAK VYBRAT SPRÁVNÉHO MAKLÉŘE**

**A potřebuji ho vůbec ?**



# JAK VYBRAT SPRÁVNÉHO MAKLÉŘE .....

.....a potřebuji ho vůbec?

Řešit obchod s nemovitostmi sám nebo s makléřem? Máte špatné zkušenosti své nebo z doslechu? Pomohu Vám se rozhodnout. Nejsou v tom kouzla, ale poctivý profesionální přístup, který Vám může pomoci ... prodávat lépe a bez obav.

Na úvod drobná rada, jak vše číst. Čtete nejdříve to tlustě psané – to je vlastně osnova a proces celého prodeje. Dále pro názornost uvádím rozdíl mezi tím, jak většinou jednotlivé věci řeší *samoprodejce* a jak to *zkušený profesionální makléř*.

Na závěr si přečtete moje doporučení, pokud se rozhodnete pro makléře. Jakéhokoliv. Vyhnete se těm, co mají na prvním místě provizi a nemají valnou přidanou hodnotu. Abyste byli na konci spokojení a mohli si říct, že i my makléři jsme skvělí profesionálové, na které stojí za to se obrátit. A existujeme, nemusíte mít obavy. Možná nás jen není tolik, ale najít se dají.

## Úvod:

V momentě, kdy nastane chvíle, že máme prodat nemovitost, každého z nás logicky napadne, jak to celé provést. Zvládnu to sám nebo si najmu pomoc? Někoho, kdo mi pomůže v celém procesu tak, abych se nemusel o nic starat a navíc se nemusel obávat, že to špatně dopadne? Co to vlastně vše obnáší, nezvládnu to sám? V Čechách jsme naučení, že si spoustu věcí umíme udělat sami. O.k., proč ne, pokud víme jak na to a máme k tomu nějaké základní předpoklady. Pojdme si to tedy trochu objasnit.



Mluvím z vlastní zkušenosti. Reality jsem pomáhal prodávat a kupovat ještě před tím, než jsem se přidal k RE/MAXu. Stejně tak jsem zrekonstruoval dům. Troufám si říct, že vím, jaký je rozdíl mezi tím, když se do věci pouštím sám nebo si někoho najmu. Někoho, kdo za to ale stojí.

Když jsem stavěl dům, zpočátku mě všechno bavilo. Rekonstrukce začínala a já s pomocí rodiny chodil o víkendech na stavbu a užíval si práce a postupných kroků (nutno říci, že ty kroky byly velmi pomalé). Časem jsem zjistil, že jako hobby je to dobré, ale tímto stylem dům nikdy nezrekonstruuji. Ano, měl jsem ze všeho dobrý pocit, dokonce jsem nikomu nedával peníze za práci a moje byla zdarma. Časem jsem ale zjistil, že bývám po víkendu zničený a trpí tím moje práce v týdně, zároveň jsem zanedbával děti a rodinu, což ze začátku jsem tolik nevnímal, ale při představě, že to potrvá měsíce a možná roky ..... Zároveň práce nešla tolik od ruky, jako když ji

nakonec vykonával zkušený a šikovný zedník / instalatér / elektrikář apod. Ve finále jsem zjistil, že mě více baví sledovat, jak staví ostatní a jak jim jde práce od ruky. A já se v klidu věnoval rodině a svým koníčkům.

Stejně je to s prodejem nemovitosti. Pokud to umíte, a máte čas, zvládnete to sami. Pokud se ale raději chcete věnovat rodině a svým koníčkům a ušetřit si nervy a čas, nebo nemáte zkušenosti, svěřte prodej odborníkům.

Kde je ale najít a nenaletět? Zkusím Vám v textu dále pomoci trochu si ujasnit myšlenky a představy, co takový obchod obnáší. A co by takový realitní makléř měl umět a hlavně dělat. Pro Vás.

### Co obsahuje celý proces prodeje:

Není to jen inzerát na některém z inzertních serverů. A vytvoření kupní smlouvy. Těch kroků je mnohem více a některé jsou důležitější, některé méně. Níže jsou popsány jak jdou za sebou. Každý bod je popsán obecně, *dále pak, na co si dát pozor, pokud prodáváte sami* a na *závěr každého bodu je popsán přínos profesionála (tzn. to je to, proč si někoho najmout)*

A teď s chutí do toho. Jinak byste si tyto informace ani nestahovali.

- Stanovení reálné tržní ceny nemovitosti



– před tím, než začnu prodej inzerovat, tak musím znát cenu nemovitosti. Je to základní věc pro prodej. Nejde jen o stanovení tržní ceny, ale i strategie, s jakou cenou inzerovat (záleží na spoustě faktorů, např. rychlost prodeje).

*..... Jako samoprodejce jsem o stanovení ceny moc nevěděl. Prostě jsem se podíval na inzeráty a podle nich odvodil cenu mé nemovitost. Raději jsem trochu přidal, abych měl jistotu, že z toho něco bude a zbytečně nepříjdu o peníze. Vůbec jsem neřešil, zda cena je nebo není reálná (ani jsem nevěděl, jak to zjistit). Častou chybou bylo, že jsem z podobných nemovitostí byl nejdražší a dělal tak ostatním dobrou službu. Oni byli levnější a prodávali, já pořád ne serverech visel. Tak jsem prostě zlevnil a dál čekal. Ti co to ale sledují, tak vyčkávají na další slevu.*

....Jak to dělám nyní v RE/MAXu? Umíme udělat cenovou analýzu tržních cen za určité minulé období (data z katastru), umíme stanovit cenu na základě dat prodeje RE/MAXu i se znalostí, jak se cena vyvíjela. A samozřejmě bereme v potaz i nabídkové aktuální ceny a pomáhá i znalost lokality – buď té vlastní nebo pomůže kolega. A pak trocha strategie. Pokud bude cena nasazena výše než je reálná tržní cena, pak může prodej trvat dlouho a s cenou se bude postupně klesat. Tady je riziko, že potenciální kupující inzeráty sleduje a podle snižování ceny a časového odstupu mezi jednotlivými sníženími čeká na vhodný okamžik, kdy se ozvat. Když se spěchá, pak cenu nastavujeme reálně, jak ji očekáváme. A pokud je snaha cenu navýšit, tak ideálně formou aukce. To pak cenu zase dáváme o něco níže, aby se aukce přihlásilo co nejvíce zájemců.

- Příprava nemovitosti na prodej



– před tím, než začneme fotit, je třeba nemovitost uklidit a připravit. A je jedno, zda je užívaná, neužívaná, nebo před rekonstrukcí. Musí na zobrazení vypadat co nejlépe. Aby přitáhla co největší zájem. Pak je z čeho vybírat. Je vyzkoušené, že pokud prodáváte auto, a vyleštíte ho a vyčistíte, prodáte jej o cca 10 % dražší. Myslíte, že to funguje i v nemovitostech? Garantuji Vám, že ano.

*..... Jako samoprodejce jsem se úklidem a nějakým vylepšením nemovitosti moc netrápil, resp. Později jsem třeba byt vymaloval a lehce opravil. Více z mého pohledu nemělo smysl. Ale další kroky jsem nepodnikal. Myslete na to, pokud chcete ukázat nemovitost v co nejlepším světle, je třeba ji co nejlépe naaranžovat. Potřebujete čas, smysl pro design, v záloze nějaké doplňky (kytky, drobný nábytek, nebo si jej půjčit) a toto opakovat nejen před focením, ale i před prohlídkami.*

....Jak to dělám nyní v RE/MAXu? Mám kolem sebe šikovné lidi, kteří dokážou během pár hodin byt designově vyladit, přebývací věci dát na stranu, naopak někde něco vypíchnout, posouvat nábytek tak, aby lépe ukázal možnosti prostoru. Přiznávám, že jen tuším, jak to dělají, a líbí se mi to. Ale sám to tak neumím. Důvěřuji jim. Jsou skvělí. Do poloprázdného bytu se dá doplnit drobný nábytek, nebo dodat nafukovací nábytek a nafotit. Pro prohlídky postačí třeba páskou na podlaze vyznačit, kde se vejde postel, gauč apod. Cílem je dát kupujícímu již při prohlížení fotek možnost nahlédnout, jak by byt mohl vypadat. Cílem je odosobnění bytu. Chápu, že jste tam žili třeba celá léta, nemovitost milujete, ale kdokoliv jiný má svůj pohled. ... Tato práce nekončí ani při prohlídkách. I před každou prohlídkou si

dáváme čas dopředu, abychom nemovitost opět naaranžovali. Nepodceňujeme žádný detail.

- Profesionální fotografie a videoprohlídka



– spolu s přípravou nemovitosti na prodej další zásadní bod, který rozhoduje o úspěšném prodeji; prezentace nemovitosti musí nalákat co nejvíce potenciálních kupujících. Cílem fotek a videoprohlídky je ukázat opět v co nejlepším světle, co nabízíte. Vypíchnout ty nejlepší věci, nalákat na kouzlo lokality apod.

*..... Jako samoprodejce jsem vše fotil na mobil. Nebyl jsem úplně nehloupější, tak jsem si dával pozor, aby fotky byly nasvětlené, aby se na nich zobrazilo to pěkné. Vždy zabralo nafotit malé prostory, měl jsem fotku do každého rohu, jinak to mobil ani neuměl. Když jsem fotil velké prostory, tak zase svíslé hrany a stěny na okrajích ubíhaly do šikma. Pokud fotíte a máte lepší foťák, tak je to výhoda. Nebo někoho takového znáte. Využijte ho a neváhejte mu ta to zaplatit, stojí to za to. Určitě udělejte i videoprohlídku. Ne na mobil, to vypadá hrozně, jak z nějaké nepovedené videohry. Důležitá je kamera. ....*

.....Jak to dělám nyní v RE/MAXu? Mám skvělého kameramana a fotografa. Nejen že má skvělé vybavení (obdivuji, jak to vše dokáže dotáhnout na místo i v MHD, všechny ty stojany, brašny a já nevím co ještě), ale má i cit pro prostor, pro lokalitu. Asi je to zkušenostmi, kterých má spoustu. Umí pracovat nejen s nemovitostí, ale i se mnou. I to je důležité z mého pohledu. Vědět, co je ten makléř zač. Jak se projevuje. První dojem. Mám se na prohlídku těšit? Bude mě jako kupujícího do něčeho nutit? Nebo i jako kupující mu mohu důvěřovat? Pokud máte po dni stráveném na nemovitosti dostatek materiálu, vznikají finální fotky (do dvou dnů) a video (dp týdne). Vše je třeba odladit, správně doplnit textem, barvou, hudbou. Mnohokrát se mi stalo, že videoprohlídka změnila názor a budoucí kupující se přišel podívat.

- Marketing



– plachty, letáky, dopisy do okolí, inzerce na internetu, reklama v lokálním tisku, sociální sítě – hlavně facebook, spolupráce s ostatními realitními makléři v zájmu co nejrychlejšího a nejvýhodnějšího zobchodování nemovitosti; prostě dostat nabídku do podvědomí co největšího počtu lidí – třetí důležitý bod prodeje. Základem je prostě mít z čeho vybírat. Musíte oslovit co nejvíce lidí.

*..... Tady jsem jako samoprodejce selhával. Tedy vidím to až teď. Inzeráty jsem dával jen na Sreality. Později jsem si vyrobil i plachtu, ale zase nekontroloval, zda ji někdo nesundal. A protože jsem tenkrát nepoužíval facebook, a se sousedy mě nenapadlo o všem mluvit, možná jsem to i tajil, tak můj okruh byl omezený. Z dnešního pohledu jsem oslovil max. 30% potencionálních kupujících. Pokud se do prodeje chcete pustit sami, zaplaťte si i jiné servery než Sreality a Bezreality.cz apod. Plus si udělte plachtu, ale takovou, aby byla vidět. Ne šedivý papír za okno a napsat tužkou. Už tato forma naznačuje, kdo mě asi u prodeje čeká. A určitě oslovte kamarády, známe, sousedy. Odměňte se jim provizí.*

.....Jak to dělám nyní v RE/MAXu? Prostě vše, co je napsáno úplně na začátku. Plachta je základ. Je s mojí osobou, aby bylo vidět, kdo Vás jako kupujícího čeká. Nestydím se, jdu s tváří na trh. Pokud vše děláte profesionálně a eticky a pro klienta, není nutno se stydět. Inzerujeme na několika základních a největších inzertních serverech. Samozřejmostí je kompletní popis nemovitosti, profesionální foto, videoprohliďka a kontakty na mě, vč. foto. Dále připravujeme dopisní kampaně pro sousedy. Zdvořilé, s žádostí o pomoc s hledáním nového souseda. Standardně obešleme tak 200-500 sousedů – podle lokality a typu nemovitosti. Do dalšího širšího okolí dáváme letáky. Ale sousedům dopisy. Vážíme si jich, oslovujeme je každého jménem. Postupně zapojujeme reklamu na facebooku nebo inzeráty v lokálním tisku. Dalším základem je spolupráce s ostatními makléři. Nabídnout jim nemovitost, zda nemají někoho, kdo zrovna toto hledá. Má to spoustu výhod, pokud narazíte na seriózního kolegu s vážným zájemcem. Dopředu víte, že klient je prověřený a pokud se mu nemovitost bude líbit, tak se obchod za oboustranné spolupráce uzavře. Za to se s makléři dělím o provizi. Prodáme tak rychleji. Marketing se vyvíjí během prodeje, pořád je třeba přemýšlet, kde najít kupujícího. Není to jen o prvním vyvěšení inzerátu na internet.

- Příprava dokumentů nemovitosti



– Kromě základních dokumentů typu Průkaz Energetické Náročnosti Budovy, je třeba pro prodej připravit i spoustu dalších dokumentů: Projekt skutečného stavu, Technické prověření nemovitosti (popsání stavu), Vyúčtování služeb za poslední tři roky, Nabyvací titul

nemovitost, Stanovy SVJ nebo Družstva, Informace o plánovaných rekonstrukcích a údržbách apod.

..... *Opět jako samoprodejce jsem selhával. Vůbec jsem netušil, že všechny tyhle věci potřebuji. Tedy některé jsem nepotřeboval, družstevní byty jsem třeba neřešil. Ale obecně prostě je třeba kupujícím již na prohlídku nemovitosti vše připravit, ať se mohou rozhodovat na základě veškerých dostupných informací. Takže kontaktujte SVJ, Družstvo nebo sáhněte do svého archivu a hledejte.*

.....*Jak to dělám nyní v RE/MAXu? Stejně jak je výše popsáno. Bez Vaší pomoci to nedám dohromady. Tedy hlavně ten archiv. Kontaktovat SVJ nebo Družstvo, nebo stavební úřad udělám za Vás. Především Vám však poradím, co kde hledat a zda to, co najdete, je opravdu to, co potřebujeme.*

- Prohlídky nemovitosti se zájemci a jednání o koupi



– 80 % všech obchodů, které dobří makléři uzavírají, se realizuje s klienty, jejichž prvotní reakce na nemovitost je: nemovitost se mi líbí, ale potřebuji ještě čas na rozmyšlenou; nejsem si jist, rád bych viděl i jinou nemovitost; klient mlčí a neumí sdělit své dojmy. Schopnost vyjednávání a uzavření transakce je to, co odděluje ty úspěšné od těch, co neprodají.

..... *Jako samoprodejce jsem toho na prohlídkách moc neudělal. Tedy, vlastně dělal dost. Ukázal nemovitost, zodpověděl otázky, řekl cenu. Pokud probíhala diskuse, byla jen o ceně. A já nechtěl prohrát, tak jsem trval na své a klient odešel. Ale co, byla to moje nemovitost, nikomu jsem tím škodu nezpůsobil. O věcech jako námitky, otevřené a uzavřené otázky, kupní signály jsem nic nevěděl. Pokud jste ale rozený obchodník, nebo se v obchodě pohybujete, můžete být úspěšnější.*

.....*Jak to dělám nyní v RE/MAXu? Tady je třeba u mě největší posun. Zkušeností z jednání mám spousty, vedl jsem velké projekty rezidenčních čtvrtí, kde jsem jednal se spoustou spolupracovníků, úřadů, investory. Trémou rozhodně netrpím. I jsem se naučil jednat s lidmi, umět je přesvědčit a získat na svoji stranu. Ale až obchodní školení a semináře (RE/MAX , Peter Urbanec, Richard Denny, Vít Prokůpek) mi ukázali, kde je možná největší přínos pro prodej. Obchod jako takový je samostatná a důležitá profese. Je nutno umět naslouchat, hodnotit, zda je zájem, zda námitky proti koupi jsou opodstatněné, zda jen kupující nevnímá něco jinak, než je. Mým cílem není prodej za každou cenu. Ale schopnost*

pracovat při obchodních jednáních je základem práce makléře. Rozhodně se nespokojte s makléřem, který neví co a jak a jen je zabetonovaný ve svém postoji. Obchodu to vůbec neprospěje. Správný obchodník je partner. Po každé prohlídce musím vědět, proč dotyčný chce nebo nechce koupit a zda se s tím dá něco dělat.

- **Financování nemovitosti**



– pomoc s financováním nemovitosti ve spolupráci s našimi hypotečními specialisty; prověření zájemce a jeho bonity ještě před uzavřením rezervačních smluv. Připravit mu další nabídku na financování, ať si vybere. Cílem je pomoci mu, když má zájem o nemovitost a má na to. A rozmluvit mu to resp. S ním obchod neuzavřít, když na to nemá.

*..... Jako samoprodávce tady toho asi moc neuděláte, ani já jsme nikdy nedělal. A to moje žena hypotéky velmi dobře uměla najít a zařídit. Ale jako prodávající jsem nebyl pro kupujícího v tomto důvěryhodný partner. Ale třeba Vás napadne cesta, jak to dělat. Na rovinu, spíše to dělat nebudete.*

*.....Jak to dělám nyní v RE/MAXu? Mám šikovnou kolegyni, hypoteční poradkyni. Ta si vezme kontakt a vše vyřeší. Details neznám. A ani nepotřebuji znát. Je pro mě důležité znát odpověď – lze financovat nebo ne? Jako kupující se tedy o svá data bát nemusíte.*

- **Kompletní právní servis vč. poplatků; advokátní úschova**



– během procesu prodeje je třeba uzavřít několik základních smluv – smlouva o smlouvě budoucí nebo rovnou kupní smlouva. Ta chvíli trvá a tak se řeší ještě rezervační smlouva. To jsou ty základní, pak se ještě může vyskytnout dnes častá zástavní smlouva pro hypotéku kupujícího. Když jsou peníze připravené, pak je nutná smlouva o úschově.



*... Jako samoprodejce jsem měl obecně svého právníka, tak jsem ho nechal řešit i ty smlouvy. Uměl to, neboť často spolupracoval s realitkami. Pokud chcete prodávat sami, najděte si zkušeného právníka, kterému důvěřujete. Ideální je opakovaná spolupráce, neboť víte, co od sebe očekávat a jak smlouvy formulovat. Každý právník má trochu jiný pohled a cit pro smlouvy o nemovitostech. Určitě hledejte takového, který i poradí nad rámec přípravy smluv. Tech dotazů může být více.*

*... A jak to řeším nyní v RE/MAXu? Mám štěstí, že spolupracuji s renomovanými advokátními kancelářemi, které máme jako RE/MAX prověřené. Příprava všech smluv (zástavní, kupní, o úschově) je poté nacvičená souhra mezi advokátem, mnou a klientem*

- Katastr nemovitostí

– příprava dokumentů na vklad (vytvoření vkladových listin) a vložení na katastr plus platba kolku.

*... Tohle zvládnete určitě i jako samoprodejce, může Vám to vytvořit i právník. Jen pozor na správné pořadí vložení do katastru, nejdříve zástavní smlouvy a pak vlastní vklad změny vlastnictví. Pokud se během procesu najde nějaká chyba, což se někdy může stát, pak se domluvíte s právníkem a kupujícím a vše odstraní. Je to prostě jen úředničina zabírající čas.*

*.... U nás v RE/MAXu využívám služeb zkušeného právníka, který mi vše připraví. Zbývá jen podat na katastr. Což dělám osobně nebo asistent.*

- Předání nemovitosti

– Je to třístranné předání nemovitosti s odečtem stavu všech energií, popsáním předávacího stavu a passportem nemovitosti. A závěrečné podpisy, opět úředničina

*.... Tohle by opět měl zvládnout i samoprodejce. Někdy mohou být trochu dohady, co tam mělo nebo nemělo být a v jakém stavu. Tady je třeba na to myslet už dopředu a vše správně vykomunikovat při prohlídkách a při uzavírání smluv.*

*.... Jak to řešíme u nás v RE/MAXu? Úplně stejně jako výše popsáno. Jen už máme zkušenosti a připravené postupy a formuláře.*

- Zajištění převodu energií

– vyřešení posledního bodu, kdy nemovitost už není Vaše, ale stále jste k ní vázáni platbami. Tzn. Převedení plateb z prodávajícího na kupujícího. Upřímně? Tohle je snad nejhorší bod všeho. Jste na konci a někteří dodavatelé energií opravdu umí potrápít, ale lepší se to.

*... Jako samoprodejci to také zvládnete, jen se dopředu obrňte trpělivostí a nadhledem, pokud tyto věci neřešíte častěji.*

*... Já na to mám naštěstí kolegu, který to dělá dnes a denně. To mi šetří čas a nervy.*

- Vypracování daňových priznání a hlídání jejich zaplacení formou kontaktu s klientem (daň z nabytí nemovitosti, daň z nemovitosti). *... Jako samoprodejci tohle vůbec neřešíte. .... Jako RE/MAX to řešíme. Jde nám o kompletní dokončení převodu.*

## Co jsou nejdůležitější body / co má být největší přidaná hodnota profesionála?



Z mého pohledu 4 nejdůležitější body jsou:

- Příprava nemovitosti na presentaci – pokud se tady nepřipraví vše na 100 %, pak se do světa dostane nevzhledný inzerát, který umí přitáhnout jen nízkou cenou. To ale není cílem prodeje nemovitosti.
- Fotky, videoprohlídka – pokud vše perfektně naaranžujete, pak to musíte dokonale ukázat. Jinak předchozí bod ztrácí smysl. Fotky musí ukazovat co největší část místnosti, musí mít správnou barvu a správnou sestavu v inzerátu. Musí přitáhnout do nemovitosti co nejvíce zájemců. Jen tak je z čeho nebo koho vybírat a ustát cenu nebo ji navýšit. Pokud nejsou zájemci, zbývá jen snižovat cenu.
- Marketing – Je opravdu důležité využít všech možných zdrojů pro inzerci a oznámení prodeje nemovitosti. Čím více lidí oslovíte, tím více jich do nemovitosti dostanete a tím spíše se najde kupec. Opět platí, jen když je z čeho nebo koho vybírat, lze ustát cenu nebo ji navýšit. Pokud nejsou zájemci, zbývá jen snižovat cenu. Marketing se vyvíjí během prodeje, pořád je třeba přemýšlet, kde najít kupujícího. Není to jen o prvním vyvěšení inzerátu na internet.
- Komunikace s prodávajícími – Jak už jsme psal výše, 80 % všech obchodů, které dobří makléři uzavírají, se realizuje s klienty, jejichž prvotní reakce na nemovitost je: nemovitost se mi líbí, ale potřebuji ještě čas na rozmyšlenou; nejsem si jist, rád bych viděl i jinou nemovitost; klient mlčí a neumí sdělit své dojmy. Schopnost vyjednávání a uzavření transakce je to, co odděluje ty úspěšné od těch, co neprodají. Musíte mezi zájemci o koupi objevit toho, kdo ji opravdu chce, opravdu mu sedí a kdo na ní má finance.

## Klidně to zvládněte sami, na co si dát pozor:

Na co si dát pozor? Pokud si na vše, co je psáno výše troufáte a máte pro to čas a předpoklady a finance, pak se do toho klidně pusťte. Nechte si i poradit. Jen pozor z mého pohledu na jedno, co se hodně děje. Nenechte se ulovit někým, kdo ví jak Vás ulovit, ale samotný prodej nemusí být nic profesionálního a vlastně Vám na konci nedá žádnou přidanou hodnotu a jen budete naštvaní. Víím o čem mluvím, setkávám se s tím dnes a denně. Budete nakonec naštvaní na všechny makléře a to i na ty, co to dělají profesionálně a poctivě.

A pokud to nezvládnete sami? Nebo změníte názor a budete chtít pomoci? Hledejte někoho, kdo opravdu pomůže. Já taky neumím spoustu věcí a najímám si na to ty, co to umí. A

mám klid. Jen je musíte najít. A k tomu Vám má pomoci i moje čtení. Platí, co je psáno výše. Nenechte se ulovit. Většinou to nedopadne dobře. A nestačí jen předsevzetí, ono se podlehne snadno. Věřte mi. Udělejte do obráceně. „Ulovte“ si vy svého makléře. Makléře, kterému můžete důvěřovat a který má základní profesionální předpoklady. Držte se mého hesla:

Reality lépe a bez obav.

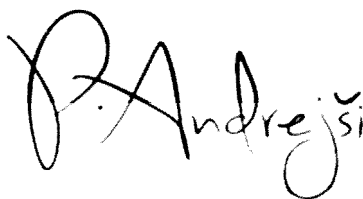
Opravdu to jde. Základem všeho je vzájemná důvěra. S obavami to neklapne, je to brzda úspěšné a spokojené spolupráce.

#### 4 důvody pro výběr makléře

Co tedy závěrem? Nehledejte někoho, kdo Vám skoro zadarmo nabídne své služby. Hledejte někoho, kdo Vám dá co nejvíce přidané hodnoty. Jen tím zvýšíte šanci prodat nemovitost co nejdříve a za co největší tržní cenu. Na co se ptejte?

- 1) Jak dotyčný makléř připravuje nemovitost k focení – homestaging, vlastní fotky a dnes nutná videoprohlídka – pokud toto nedělá, hledejte dále
- 2) Jaký rozsáhlý marketing dělá – čím rozsáhlejší, tím více nákladů to stojí. Protože jsou to náklady makléře a zaplatí se mu jen tehdy, když prodá, pak podle toho opravu poznáte, jak to s pomocí Vám prodat myslí vážně
- 3) Jak komunikuje – mejlem, telefonem, SMS, na facebooku – stejně tak bude komunikovat i s klienty. A zastupuje Vás, vrhá to tedy světlo i na Vás.
- 4) Důvěřujete mu? Jaký byl první pocit, když jste ho potkali? – dejte na první pocit. Na srdce. A pak i na rozum.

Hodně štěstí. Ať se Vám daří a vše dobře dopadne.



Ing. Petr Andrejši

Reality lépe a bez obav

