

Podrobný postup spolupráce pri predaji nehnuteľnosti

1) Osobné stretnutie a zoznámenie sa s klientom a nehnuteľnosťou

Po krátkom telefonickom rozhovore si dohodneme termín osobného stretnutia. Ideálne priamo na predávanej nehnuteľnosti. V tomto kroku spoznávame Vaše požiadavky ako je účel predaja, Vaše predstavy o cene a rýchlosti. Primárne nás v tomto kroku zaujíma klient viac ako samotná nehnuteľnosť. Častokrát práve TU nastáva zmena v myslení a jeho predstavy a požiadavky ohľadom predaja sa začínajú formovať. V tomto krátkom čase je našim účelom vybudovať si aspoň minimálnu dôveru aby klient mal pocit, že celý proces obchodu so nami bude efektívny a bezpečný. Celé úvodné stretnutie je BEZ ZMLÚV a NACENENIA.

2) Cenová analýza a príprava stratégie na predaj

V tomto kroku po zoznámení sa s Vašou nehnuteľnosťou pripravujeme v kancelárii cenovú analýzu a stratégiu s tým spojenú. Je nesmierne dôležité správne naceniť Vašu nehnuteľnosť. Častokrát väčšina ponúk na realitných portáloch tento krok podcenila a výsledkom sú takzvané „ležiaky“, prípadne podstrelené ceny. Preto vždy využívame viaceré faktory ako sú napr. konkurenčné ponuky v okolí, predané nehnuteľnosti, znalci, finanční agenti. Tieto piliere nás navedú na výslednú cenu, ktorú Vám predstavíme v ďalšom kroku. Okrem iného zväžíme aj vhodnú stratégiu predaja individuálne na základe parametrov nehnuteľnosti.

Môže ísť o:

- Neverejná ponuka
- Verejná ponuka s vyžiadaním ceny v kancelárii
- Verejná ponuka s trhovou cenou
- Predaj formou tichej aukcie
- Verejná aukcia

3) Konzultovanie ceny, predajnej stratégie a podpis zmlúv

Opäť sa stretávame na Vašej nehnuteľnosti a predstavujeme Vám cenovú analýzu. Po odsúhlasení všetkých dôležitých parametroch postupujeme k podpisu ZMLUVY. Je to nevyhnutná podmienka našej spolupráce. Od tohto momentu celý proces predaja prenechávate na našu zodpovednosť.



4) Profesionálne fotografie a videoobhliadka

Po podpise zmlúv spoločne dohodneme termín realizácie fotografií a videoobhliadky. Pred týmto úkonom je potrebné nehnuteľnosť pripraviť. V závislosti od typu prenecháme tento krok na majiteľov, prípadne sami zrealizujeme homestaging. Fotografie a videoobhliadku realizujeme pomocou moderných zariadení. Je dôležité tento krok nepodceniť, keďže inzerát a vizuál je prvý kontakt s potenciálnym kupujúcim.



5) Vypracovanie inzerátu a umiestnenie predajnej plachty

Ako sme spomenuli vyššie, inzerát na realitnom portáli je prvý kontakt s kupujúcim. Preto musí byť kvalitne spracovaný. Jeho súčasťou sú profesionálne fotky, video, pútavý text a 3D pôdorys. Samozrejme, bude umiestnený na všetkých najnavštevovanejších realitných portáloch. Následne s Vaším dovolením umiestnim na nehnuteľnosť banner NA PREDAJ.

7) Klasifikácia kupujúcich

Pri štandardnej stratégii predaja verejnou ponukou s uvedením ceny je dôležité pred obhliadkou vopred klasifikovať záujemcu. Pri tomto type predaja budeme mať vopred dohodnutý deň a čas, kedy budeme realizovať obhliadky. Je to čas, ktorý chceme maximálne využiť v prospech všetkých strán a preto vopred telefonicky zistíme o aký typ záujemcu sa jedná.

Snažíme sa týmto krokom eliminovať tzv. „turistov“, ktorý reálne nemajú záujem Vašu nehnuteľnosť kúpiť, iba si robia akýsi prieskum.

8) Obhliadka nehnuteľnosti

V tento deň prichádzame na miesto minimálne 15 minút vopred, kedy skontrolujeme stav nehnuteľnosti a pripravíme ju na obhliadku. Jedná sa o jednoduchý styling, kedy navodíme príjemnú atmosféru a je to po inzeráte druhý dôležitý dojem, ktorý záujemca pocíti. Následne po obhliadke poskytneme záujemcovi všetky potrebné podklady v tlačenej forme a dohodneme termín opätovného kontaktu. Je to za účelom získania spätnej väzby, ktorá je dôležitá pri realizácii následnej stratégie.

9) Rezervácia

Po prejavení záujmu od kupujúceho ho vyzvem k zloženiu rezervácie. Jedná sa o trojstrannú zmluvu (predávajúci, kupujúci, realitná kancelária) podpísovanú u našej notárky, kde za určitý poplatok si kupujúci rezervuje nehnuteľnosť a definuje sa čas, do ktorého je povinný uzavrieť Kúpnu Zmluvu.

V tomto momente ako makléri pozastavujeme predaj a označujeme nehnuteľnosť na portáloch s titulkou „REZERVOVANÉ“. V tomto čase si kupujúci má možnosť vybavovať financovanie nehnuteľnosti. Rezervácia primárne slúži ako záväzok oboch strán aby súčinne realizovali kroky k dosiahnutiu prevodu vlastníctva.

Rezervačná zmluva je VÝHODOU pre všetky zúčastnené strany, jasne definuje podmienky a zabraňuje zlyhaniu procesu predaja.

10) Právny servis a kúpna zmluva

V spolupráci s autorizovanou notárskou kanceláriou zabezpečíme vypracovanie Návrhu Kúpnej zmluvy a poskytneme dostatok priestoru obom stranám na jej pripomienkovanie. V tomto kroku primárne dbáme na 100% bezpečnú právnu ochranu svojich klientov.

Všetky komunikované pripomienky sú postupne zapracovávané a spätne zasielané. Preto v deň podpisu Kúpnej Zmluvy nastáva už iba samotná kontrola znenia a podpis. Byť neustále informovaný zaručuje Váš pokojný spánok počas celého procesu predaja.



11) Vyhodnotenie preberacieho protokolu a odovzdanie nehnuteľnosti

Po všetkých nevyhnutných administratívnych úkonoch vyhotovíme preberací protokol, do ktorého sa v deň odovzdania nehnuteľnosti zapíšu stavy energií, slúžiaci na prepis vlastníctva u správcu. Rovnako Vás budeme sprevádzať pri následných činnostiach ako je odhlásenie energií u dodávateľov a podobne. V prípade potreby za pomoci splnomocnenia vykonáme tieto záležitosti za Vás.

12) Úspešné ukončenie obchodu a odporúčanie

Až v tomto momente môžeme hovoriť o ukončení procesu predaja a s dovoľením Vás požiadame o referenciu ohľadom spokojnosti s našou službou, prípadne odporúčanie. Každá referencia je pre nás znakom, že našu prácu robíme správne a posúva nás k ďalším klientom, ktorým môžeme svojou prácou pomáhať.

Cena služby – 3% z ceny nehnuteľnosti (dohodou pri prémiových nehnuteľnostiach).



Máte záujem o naše služby?

Kontaktujte nás!

+421 910 341 397 alebo info@mensori.sk