



# 7 najčastejších chýb pri predaji nehnuteľnosti



Copyright 2016 © Oskar Hantak





## 7 šokujúcich chýb, ktorých sa musíte vyvarovať pri predaji nehnuteľnosti

Ak ste rozhodnutí predať svoju nehnuteľnosť, poučte sa z chýb, ktoré urobilo veľa ľudí . Vy tie chyby nemusíte opakovať.

Zoznámte sa s realitným trhom 21. storočia.

Zasielam Vám 7 najväčších chýb, ktoré urobili iní a vy ich robiť nemusíte. Vaša nehnuteľnosť si to zaslúži.

### 1. Zle postavená predajná cena

Ak postavíte cenu nízko, predáte rýchlo, ale pripravíte sa o peniaze. To Vás bude určite mrziť.

Ak postavíte cenu vysoko, nikto nebude mať záujem, ani nikto nezavolá. Dnes je konkurencia veľmi vysoká a ľahko sa dá porovnávať.

#### Podľa čoho mám stanoviť cenu mojej nehnuteľnosti ?

Musím vychádzať z podobných nehnuteľností v danej lokalite približne s rovnakými parametrami .

Pozor na ceny v inzerátoch, často sú aj o 30-50 % vyššie, ako je skutočná predajná cena. Stanovenie predajnej ceny si vyžaduje podrobný rozbor pomocou realitného makléra.

Aj tu platí „pravidlo 80:20“, cenu nehnuteľnosti na 80 % určuje LOKALITA, LOKALITA, LOKALITA, 20 % sú ostatné vlastnosti nehnuteľnosti.

Najdôležitejším momentom pri predaji nehnuteľnosti je prvých 14 dní vstupu na realitný trh. Zle postavenou cenou premárnite prvý dojem.

Nezabudnite, že vlastná investícia sa nikdy nevráti, musíte počítať s jej stratou minimálne 30 %. Preto treba robiť len minimálne optické úpravy pred predajom ( vymaľovať, opraviť viditeľné praskliny, kvapkajúce ventily, tečúce WC, atď...).

### 2. Podcenená prezentácia nehnuteľnosti

Nedostatočný popis nehnuteľnosti, kde sa nachádza, či je po rekonštrukcii, alebo sa plánuje.

Uveďte poschodie, výťah, mesačné náklady na bývanie, dostupná občianska vybavenosť, škola, škôlka, obchody, športoviská, pracovné príležitosti, zdravotné stredisko.

Súčasťou kvalitnej prezentácie musia byť profesionálne fotografie, ideálne vyfotografované odborníkom na ([home staging](#) – príprava nehnuteľnosti na predaj).



Pre lepšiu názornosť je dobré umiestniť k obrázkom nehnuteľnosti zjednodušené výkresy pôdorysu .

Najlepšie je natočiť video nehnuteľnosti, ktoré zaručí obhliadku 24 hodín a 7 dni v týždni. Video nás chráni pred realitnou turistikou. Je veľký predpoklad, že na obhliadku príde vážny záujemca.

Investícia do úpravy interiéru vo výške 1-3 %, zvýši predajnú cenu Vašej nehnuteľnosti o 8-10%.

### **3. Nedostatočná propagácia nehnuteľnosti**

Väčšina predávajúcich používa pri propagácii nehnuteľnosti 1 až 2 kanály na propagáciu, napríklad noviny a jeden internetový portál alebo plachtu umiestnenú na nehnuteľnosť a jeden internetový portál.

Ak ideme predávať nehnuteľnosť, treba to vykričať do sveta čo najväčším počtom komunikačných kanálov.

Preto odporúčam:

1. 5 najnavštevovanejších realitných serverov na predaj nehnuteľností
2. Facebook
3. YOU TUBE, Vimeo
4. Pinterest
5. WhatsApp
6. Viber
7. Twitter
8. Instagram
9. Snapchat
10. Google plus
11. Noviny a časopisy
12. Vlastné internetové stránky
13. Letáky v blízkosti nehnuteľnosti
14. E-maily vo vlastnej databáze kontaktov
15. Kancelária notára, advokáta, katastra
16. Nástenky v obchodných domoch
17. QR kódy s nasmerovaním na Vašu stránku
18. Plachta na nehnuteľnosti

Výsledok ? Čím viac kanálov použijete na propagáciu, tým viac možných kupcov. Alebo inak, málo kupcov, s cenou musíte ísť dole.

### **4. Nehnuteľnosť predáva viac realitných kancelárií (ďalej len „realitka“)**



Všetkého moc škodí. Ak je vaša nehnuteľnosť 3 krát a viac na tom istom realitnom portáli, často s rôznou cenou. Nehovorím o popise, kvalite fotografií, príprave pred fotografovaním.

Znehodnocuje to Vašu nehnuteľnosť a znižuje jej cenu. Kupujúci má podozrenie, že niečo nie je v poriadku.

To väčšinou využijú špekulanti , rôznymi technikami tlačia na zníženie ceny .

### **Ako tomu predísť ?**

Exkluzívnym predajom prostredníctvom jednej realitnej spoločnosti, alebo sám bez realitky.

Maklér má viac času venovať sa Vašej nehnuteľnosti. Vytvorí kvalitnú prezentáciu s podrobným popisom, výkresmi pôdorysov, kvalitné fotografie pripravenej nehnuteľnosti, [video obhliadku](#).

Kupujúcemu dá písomne všetky podmienky starostlivosti o predávanú nehnuteľnosť (marketing predaja).

Písomne zaručí, kto platí právne služby (zmluvy rezervačné, kúpno-predajné, návrh na vklad do katastra, zmluvy o budúcej zmluve, overenie podpisov, poplatky na katastri).

Pravidelne informuje predávajúceho o obhliadkach nehnuteľnosti .

## **5. Sprostredkovanie predaja realitkou jedine v písomnej forme**

Ak si predávate nehnuteľnosť sám, tak nikomu nič nepodpisujte! Nemusíte platiť províziu z predaja .

Ak uvidíte inzerát na internete uverejnený bez Vášho písomného súhlasu, požiadajte o jeho odstránenie. Nemusíte platiť províziu z predaja .

Zmluva o sprostredkovaní predaja nehnuteľnosti musí obsahovať doložku o odstúpení od zmluvy do 14 dní. Ak ju nemá, doba odstúpenia sa predlžuje o ďalší rok. Nemusíte platiť províziu z predaja počas celej doby.

V zmluve musí byť uvedené, čo všetko pre Vás realitka robí a za akú províziu. Zmluvy podpisujte zásadne na dobu určitú, max. 6 mesiacov. Ak sa Vaša nehnuteľnosť nepredá, vymeňte realitku.

Každá realitka musí dodržiavať zákon o ochrane osobných údajov a zákon o ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti a o ochrane pred financovaním terorizmu. Požiadajte od realitky predloženie tejto bezpečnostnej dokumentácie.

## **6. Prehliadka nehnuteľnosti a prvý dojem**

Prvých 8-10 sekúnd je rozhodujúcich. Kvalitná prezentácia nehnuteľnosti je prvý predpoklad pre dobrý prvý dojem.



Na obhliadku Vašej nehnuteľnosti sa pripravte. Upracte tak, ako bola nehnuteľnosť nafotená pri prezentácií.

Utrite prach, vyvetrajte, prípadne ešte navoňajte jemnou vôňou, rozsvieťte svetlá, odstráňte všetky nadbytočné a osobné veci.

Pri obhliadke neukazujte miestnosti tak, ako idú za sebou. Najskôr ukážte najkrajšiu miestnosť, ideálne tú, ktorá bola ako titulná v propagácii.

Zbytočne nehovorte to, čo sa záujemca nepýta. Môžete pokaziť predaj. Pri obhliadke nikdy nežiadajte, aby sa záujemca vyzúval, pripravte si návleky, aké sa používajú napríklad u lekára.

Zvieratá, deti pošlite na prechádzku. Vypnite televízor.

Obhliadku nechajte viesť maklérovi !

## 7. Nedostatočné právne služby

Poplatok za kvalitnú kúpno-predajnú zmluvu je od 150 EUR, vklad do katastra nehnuteľnosti od 66 EUR.

Šetriť v prípade najdôležitejších dokumentov sa neoplatí, dôsledky sú niekoľko-násobne drahšie.

Katastrálny úrad je dôsledný a akákoľvek chybu v písaní, či počítaní znamená zastavenie , prípadne až zrušenie vkladu do katastra .

Poplatok na vklad prepadá a musíte požiadať o nový vklad s novým poplatkom.

Bezpečne, rýchlo a s čo najväčším ziskom predaná nehnuteľnosť musí mať zmluvy vypracované odborníkom ( notárom alebo advokátom, ktorý má skúsenosti s predajom nehnuteľností).

Šetriť sa neoplatí na nepravom mieste. Podpisom kúpnej zmluvy, zaplatením kúpnej ceny sa nemení vlastník. Ten sa mení až zápisom vlastníka v katastri nehnuteľnosti.

Ďakujem, že ste dočítali až sem, prajem Vám pri predaji Vašej nehnuteľnosti veľa úspechov.

Pre viac informácií ma neváhajte kontaktovať !

**Konzultácia je bezplatná.**

Kontaktná osoba: [Oskar Hanták](#)

E-book pošlite Vaším priateľom.

