

# 15 největších chyb, když prodáváte nemovitost sami

Kolik si za nemovitost mohu reálně říci? Chybně určená cena prodlužuje prodej nemovitosti. Soukromý prodejce podle údajů z analýzy trhu v průměru prodává 9 měsíců. Opravdu máte tolik času?

## **Opačný extrém = riziko zbytečného snižování ceny.**

Jste natolik zdatný obchodník, abyste s přehledem zvládal schopnost vyjednávat o ceně a nenechal se dotlačit do neopodstatněné slevy?

## **Jednání ovlivněné citovou vazbou.**

Vybudovaný vztah a citové pouto k nemovitosti zpomaluje prodej. Jestliže se jednou rozhodnete nemovitost prodat, je třeba jednat bez emocí.

## **Přivedete si do nemovitosti zájemce, kteří představují riziko!**

Špatná klientela, nebonitní zájemci, tipaři a zloději, realitní turisté – poznáte je? Víte, jak případná rizika eliminovat?

## **Neznalost daňových zákonů.**

Víte, jaké daně a v jaké výši máte zaplatit Finančnímu úřadu? A do kdy? Baví Vás tyto informace zdlouhavě vyhledávat a zjišťovat?

## **Limitované možnosti inzerce.**

Víte, které obchodní kanály fungují nejlépe? A umíte se k nim následně dostat? Máte obchodní strategii v případě nezdaru po několika měsících?

## **Absence konzultace s odborníkem.**

Máte přístup k analýzám a vývoji lokálního realitního trhu? Víte, o jaké nemovitosti je momentálně největší zájem a o které málo nebo nulový?

## **Jak bude případný kupující financovat nemovitost?**

Víte například, k čemu slouží zástavní smlouva a jak si co nejlépe ošetřit úhradu celé kupní ceny? Věříte kupujícímu?

## **Jaká je kvalita vaší případné inzerce?**

Umíte udělat opravdu atraktivní fotografie, které prodávají? A nebojíte se zneužití Vaší nemovitosti neprofesionální realitní kanceláří, která ji bude vydávat za svou zakázku, což jde následně ruku v ruce se znehodnocením nemovitosti v očích potenciálních zájemců?

## **V případě nalezení zájemce o vaši nemovitost budete čekat do podpisu**

smlouvy, zda mu vyjde hypotéka? Jak máte kupujícího prověřeného a zajištěného?

## **Troufáte si zajistit kompletní právní servis?**

Chyba v kupních smlouvách Vám může zdržet nebo dokonce znemožnit převod nemovitosti. A taky Vás to může stát veškeré peníze! Jste právník?

## **Je vaše nemovitost bezproblémová?**

Komplikované případy mohou být zejména v případě více vlastníků, u zástav, věcných břemen, exekucí apod. Jste připraveni na časovou náročnost a stres?

## **U člověka bez právního vzdělání může dojít k podpisu nevýhodné smlouvy.**

Pro mnoho lidí je přitom jejich nemovitost jediný větší majetek. Můžete si zde dovolit riskovat, že uděláte chybu?

## **Nemožnost párovat vaši nemovitost s poptávkou.**

Kolik znáte lidí, kteří vážně hledají a chtějí koupit nemovitost?

## **Časová náročnost pro klienta.**

Během procesu je potřeba věnovat se mnoha činnostem – od přípravy nemovitosti, inzerce, komunikace s kupci, až k právnímu zajištění, prepisům energií, zajištění odhadu či návštěvám úřadů... Máte tolik času?