

# PROČ PRODÁVAT NEMOVITOST S NÁMI?

---



CO JE ZÁKLADEM  
ÚSPĚŠNÉHO A  
BEZPEČNÉHO  
PRODEJE?





# INFORMACE

---

Správné a ověřené informace jsou nejdůležitější pro BEZPEČNOST celého procesu a zároveň se s nimi dá skvěle pracovat, abychom je využili pro prospěch prodeje. Nejedná se však pouze o informace o nemovitosti, ale také právní informace (smlouvy, doba jejich platnosti, posloupnost prodeje...), důkladné cenové analýzy, vady nemovitosti, půdorysy, závazky na nemovitosti a ověření všeho uvedeného. Vše pro Vaše bezpečí!



# PREZENTACE

---

Způsob, jakým prezentujete nemovitost, kterou se snažíte prodat, je opravdu klíčový. Konkurence je v tomto oboru veliká a neustále roste. Díky dnešní době a internetu mohou lidé více porovnávat, aniž by vyšli z pohodlí domova. Všichni nakupujeme očima a první dojem je ten nejzásadnější!





# SPOLUPRÁCE

---

Pro svoji práci si vybírám pouze ty nejlepší spolupracovníky. Využitím těchto služeb a vlastního investování do nich mi napomáhá vystihnout každý detail, který dělá nemovitost jedinečnou. Čím je daná práce profesionálněji odvedena, tím lepších výsledků se mi podaří dosáhnout v rámci prodeje nemovitosti.





# PROFESIONÁLNÍ FOTOGRAF

Fotografie jsou jedny z nejdůležitějších prvků profesionálně odvedené práce. Vystihují každý detail nemovitosti a prezentují ji v tom nejlepší světle.

## HOMESTAGING

Způsob, jakým prezentujete nemovitost, je na celém prodeji klíčový. Na tomto základě se lidé rozhodují, zda vůbec půjdou na prohlídku či nikoliv. Snažíme se proto nabízený prostor využít na maximum a ukázat, jak je možné interiér upravit.





# DOKONALÉ VIDEOPROHLÍDKY

Fenomén budoucnosti, který na trhu aktuálně využívá pouze 5% makléřů. Mají ohromný dosah a podtrhují jedinečnosti nemovitostí, které fotografie nikdy nezachytí.

# PROPRACOVANÝ MARKETING

Dnes nefunguje pouhé inzerování nemovitosti. Je třeba speciální marketing, placená reklama a cílení na jednotlivé zájmové skupiny lidí.







 donna  
reality

Prezentace konkurence

Prezentace Broker Consulting



 Broker<sup>®</sup>  
Consulting

Finance • Reality • Spolu





# Prezentace konkurence

# Prezentace Broker Consulting





**Prezentace konkurence**

**Prezentace Broker Consulting**



**oker**<sup>®</sup>  
consulting

Finance • Reality • Spolu





Prezentace konkurence

Prezentace Broker Consulting



Broker<sup>®</sup>  
Consulting

Finance • Reality • Spolu

# OBCHOD

Jelikož při obchodu zastupujeme své klienty, při prodeji nemovitosti jste to VY – PRODÁVAJÍCÍ! Díky našim vlastním investicím v řádech desetitisíců korun, času a energie do každého jednotlivého obchodu, je ideální mít vše „pod jednou střechou“, mít jednu kontaktní osobu a jednoho velkého parťáka. Průměrně realitní kanceláře prodávají za 3-8% z prodejní ceny a neudělají NIC navíc. Naše služba stojí 5-7% a je v ní zahrnuto VŠE, co je obsaženo v této prezentaci.

ok





A PROČ TEDY  
PRODÁVAT VAŠI  
NEMOVITOST S  
NÁMI?

Především  
protože se to  
vyplatí!





# Byt 3+1 – Líbeznice

Tento byt prodávala realitní kancelář před námi cca 5 měsíců. Začínali na ceně 5.290.000,- , pokračovali za 4.890.000,- a tlačili majitelku do ceny 4.590.000,- . Ta nás oslovila s prosbou o pomoc při prodeji, jelikož si kupovala dům blíže k rodině a prodejní cena pro ni byla zásadní kvůli financím „na důchod“.

Domluvili jsme se na postupu a na přípravě, kterou je nutné bytu věnovat před finální nabídkou.

VÝSLEDEK?

Prodej z první prohlídky za 5.590.000,-!

O 1.000.000,- více, **16,69%** než chtěla prodávat konkurence.

**Brok**<sup>®</sup>  
Consulting  
Finance • Reality • Spolu





# Byt 1+1 – Štefánikova

Majitel tuto nemovitost zdědil se svými třemi sourozenci. Představa byla, že by si rozdělili 2.000.000,-. Po důkladné cenové analýze jsme do bytu pustili naši vrchní designérku, aby byla prezentace dokonalá a podařilo se nám získat pro klienta co nejvyšší částku. Obchod byl na doporučení a klient nám celou záležitost nechal na starosti od A do Z.

Po zveřejnění inzerátu se strhla lavina zájemců, kde jsme se nakonec dostali na prodejní cenu 2.200.000,-, o rovných **10%** než předpokládali! Perlička na závěr - prodávající byl můj učitel ze střední školy 😊



# Byt 1+kk – Kukleny

Majitelka tohoto bytu si dala na Facebook inzerát na jeho pronájem za 9.000,- vč. energií. Po prvotních, velmi negativních reakcích, jsme se domluvily na spolupráci a pustil jsem se do práce.

Přípravě pronájmu jsem věnoval stejnou pozornost, jako kdybych byt prodával – designérka, homestaging, profi fotograf, perfektní text a zjištění informací o nemovitosti i okolí.

Byt se dostal na internet a za jediný den oslovil 11 zájemců, 5 z nich přišlo na prohlídku a jeden měl večer potvrzeno nové bydlení – za 11.000,- vč. energií! -> **2.000,- / 18% MĚSÍČNĚ NAVÍC**





# Byt 2+1 – Uhelná

Dcera majitele bytu dala inzerát na jeho prodej na Facebook za 2.850.000,- a při rychlém jednání nabízela slevu.

Po prvotní nedůvěře jsem za nimi osobně přijel do Trutnova, kde jsem jim představil to, jakým způsobem pracuji a po dvou týdnech jsme podepsali smlouvu. Vzhledem ke stavu bytu zde bylo jedinou možností představit jej pomocí vizualizací.

Prvotní nabízená cena byla 2.990.000,- , která se po 3 dnech v inzerci, 22 zájemcích a 15ti prohlídkách vyšplhala až na 3.050.000,-, o **6.55%** více!



# Byt 2+kk - Brožíkova

Toto je velice zajímavý příklad, jak během několika minut vydělat prodávajícímu 500.000,-!

Velice sympatická mladá paní začala inzerovat svůj nádherný byt 2+kk po celkové rekonstrukci za 2.900.000,-. NAŠTĚSTÍ jsem jej HNED spatřil, zavolaal jí a podařilo se mi ji přesvědčit ke stažení inzerátu.

Jelikož byt vypadal i z jejích fotek opravdu krásně, nepochyboval jsem o ceně 3.400.000,-. Na první schůzku jsem šel rovnou s kupující, která byla z bytu tak unešená, že ho za ty peníze ihned vzala a ani se nerozhodovala. Kupující nadšená a šťastná a prodávající si o 500.000,- , o **14.7%** přilepšila a dodnes mi děkuje 😊

