

Ako predat' nehnuteľnosť za maximálnu cenu

Praktický a komplexný manuál pre majiteľov
bytov a domov, ale aj realitných maklérov,
ktorí chcú predat', nielen predávať.

40 strán praktických ukážok,
tipov a odporúčaní

resido

www.resido.sk

info@resido.sk

Uľahčujeme vám realitné a finančné rozhodnutia

Od predaja nehnuteľností, cez zastupovanie klienta pri kúpe, až po hypotekárne financovanie, investície a správu majetku. Jednou z našich divízií je aj development a služba Resido Home, ktorá sa zameriava na interiérový dizajn, výkup a rekonštrukcie nehnuteľností.

Poskytujeme služby aj pre developerov, od zabezpečenia financovania projektov, cez komplexný marketing a predaj nehnuteľností, až po vyhľadávanie investičných príležitostí.



Získaná dôvera je pre nás záväzok konať férovo vo váš prospech.

Napište nám správu alebo si dohodnime konzultáciu. Spolu nájdeme cestu, ako vašu nehnuteľnosť predatť výhodne, bezpečne a bez zbytočného stresu.

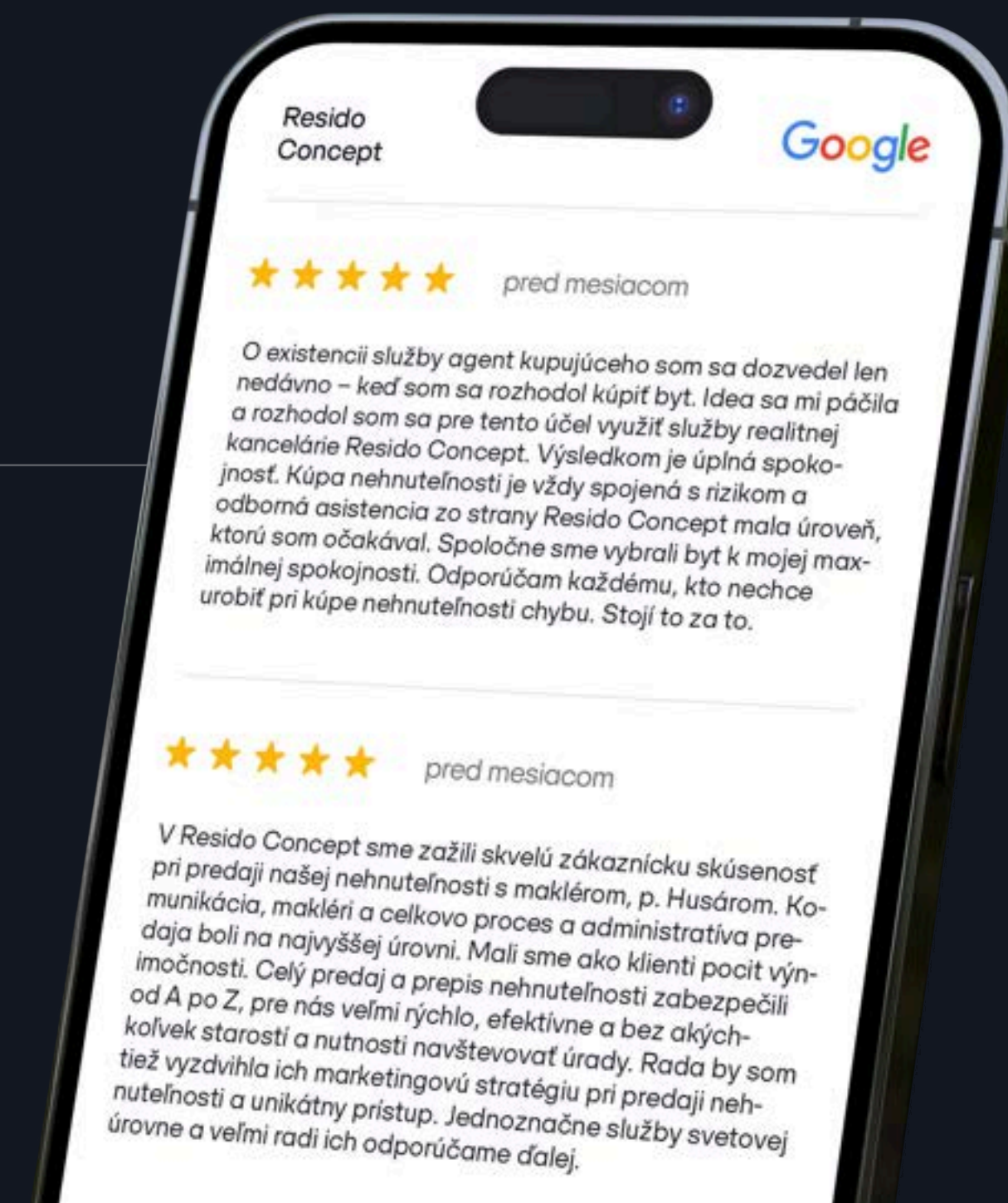
Radi si vypočujeme váš príbeh a ukážeme vám, ako z nehnuteľnosti vyťažiť maximum.

info@resido.sk
+421 911 388 311

Twin City A, Karadžičova 2,
Bratislava - Staré Mesto



★★★★★ 5.0
Hodnotenie od klientov



Získajte prehľad o tom, čo všetko je potrebné zabezpečiť, aby bol predaj úspešný, a na čo si dať pozor.

Predaj nehnuteľnosti je zodpovedný proces, v ktorom sa rozhoduje o desiatkach tisíc eur. A hoci sa môže na prvý pohľad zdať jednoduchý, výsledok závisí od detailov. Zvolíte správnu stratégiu, odprezentujete nehnuteľnosť vhodnému publiku a zvládnete vyjednávanie alebo stratíte čas a peniaze.

V Resido Concept sa venujeme profesionálnemu predaju nehnuteľností. Vytvorili sme preto tento manuál, ktorý vám ukáže 11 kľúčových krokov, ktoré majú zásadný vplyv na samotný predaj a konečnú predajnú cenu.



Štefan Sipos
Zakladateľ a konateľ

+421 917 435 523
sipos@resido.sk



1

Príprava a stratégia predaja nehnuteľnosti

str. 5

- Čo si ujasniť skôr, ako nehnuteľnosť zverejníte

2

Správne ocenenie nehnuteľnosti

str. 7

- Prečo nestačí pozrieť podobné byty v okolí
- Ako robíme ocenenie v Resido Concept
- Na čo si dať pozor pri odhadoch
- Ukážka cenovej analýzy

3

Príprava nehnuteľnosti – home staging a úpravy

str. 10

- Čo všetko si kupujúci všímajú a čo vylepšiť pred predajom
- Ukážka nehnuteľnosti pred a po úprave

4

Profesionálna prezentácia a vizuály

str. 13

- Význam kvalitných fotiek, videa a 3D prehliadky
- Kedy použiť vizualizácie
- Prečo nestačí len pekne nafotiť
- Ukážky z praxe

5

Jeden predajca, jeden plán

str. 18

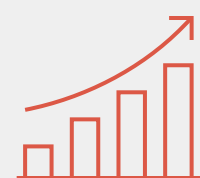
- Prečo predaj cez viaceré realitky alebo súbežne s vlastným inzerátom často škodí?

6

Predajná stratégia a marketing

str. 21

- Ako cieľiť na aktívnych aj pasívnych záujemcov
- PPC kampane a sociálne siete
- Spolupráca s maklérmi a interná výmena dopytov



Predaj o 10 000 €
nad pôvodnú cenu

Kapitola obsahuje
prípadovú štúdiu

10

Odovzdanie nehnuteľnosti a popredajné kroky

str. 34

- Kataster, zmluvy, energie, dane
- Čo netreba zabudnúť / napr. daň z nehnuteľnosti, odhlásenie

11

Zhodnotenie a nadväzujúce rozhodnutia

str. 37

- Ako zladiť predaj a kúpu nehnuteľnosti

7

Obhliadky, ktoré predávajú

str. 25

- Ako sa pripraviť a čo mať po ruke pri obhliadke
- Význam fyzických materiálov a profesionálneho prístupu

8

Vyjednávanie, rezervácia a istoty pre obe strany

str. 28

- Ako zvládnuť cenové návrhy a tlak
- Čo by mal obsahovať dobrý rezervačný proces

9

Financovanie kupujúceho

str. 31

- Prečo je dobré mať financie kupujúceho pod kontrolou

Tento manuál sme zostavili tak, aby ste získali reálny obraz o tom, čo všetko ovplyvňuje predajnú cenu nehnuteľnosti.

Ak však nemáte čas na podrobné štúdium, rezervujte si 30-minútovú konzultáciu, na ktorej vám všetko radi vysvetlíme.

[Chcem konzultáciu zdarma](#)



Na podrobné čítanie si vyhradte 60 až 90 minút vášho času



Dohodnite si s nami 30 minútovú konzultáciu zdarma a ušetríte si čas



Náš tím sa vám bude ochotne venovať

Krok 01

Príprava a stratégia
predaja nehnuteľnosti



Premyslite si celý proces ešte predtým, než zverejníte inzerát

Predaj nehnuteľnosti sa nezačína prvou fotkou na realitnom portáli. Začína sa rozhodnutím a plánom.

Čím jasnejšiu máte predstavu o tom, čo chcete dosiahnuť, tým jednoduchšie sa vám bude rozhodovať v ďalších krokoch.



Kedy chcete byť alebo dom reálne odovzdať?

Zohľadnite, či potrebujete kúpiť nové bývanie, vybaviť hypotéku alebo vyriešiť inú rodinnú či pracovnú situáciu.

Čo ak kupujúci príde hneď a čo ak nepríde ani 3 mesiace?

Je rozdiel, či inzerujete „na skúšku“ alebo reálne spúšťate predaj. Podľa toho treba nastaviť aj stratégiu a komunikáciu.

Aké sú vaše očakávania?

Len najvyššia cena? Rýchlosť predaja? Ideálny kupujúci, ktorý zachová byt tak, ako ste ho vytvorili? Cieľ ovplyvní výber stratégie.

Máte financie, na všetko čo potrebujete?

Ak plánujete kúpu inej nehnuteľnosti, zariadte si predbežnú konzultáciu o financovaní. V prípade hypotéky je niekedy výhodné predať skôr, inokedy naopak najskôr kúpiť.

AKO TO ROBÍME V RESIDO CONCEPT?

Začínáme úvodnou konzultáciou, kde si spoločne prejdeme vaše možnosti, ciele a predstavy. Niekedy odporúčime predaj odložiť a niekedy začneme pripravovať stratégiu okamžite. Vždy až po nastavení reálneho plánu.

Náš cieľ nie je len rýchlo predať. Ale predať dobre a v správnom čase.

Krok 02

Správne ocenenie
nehnuteľnosti

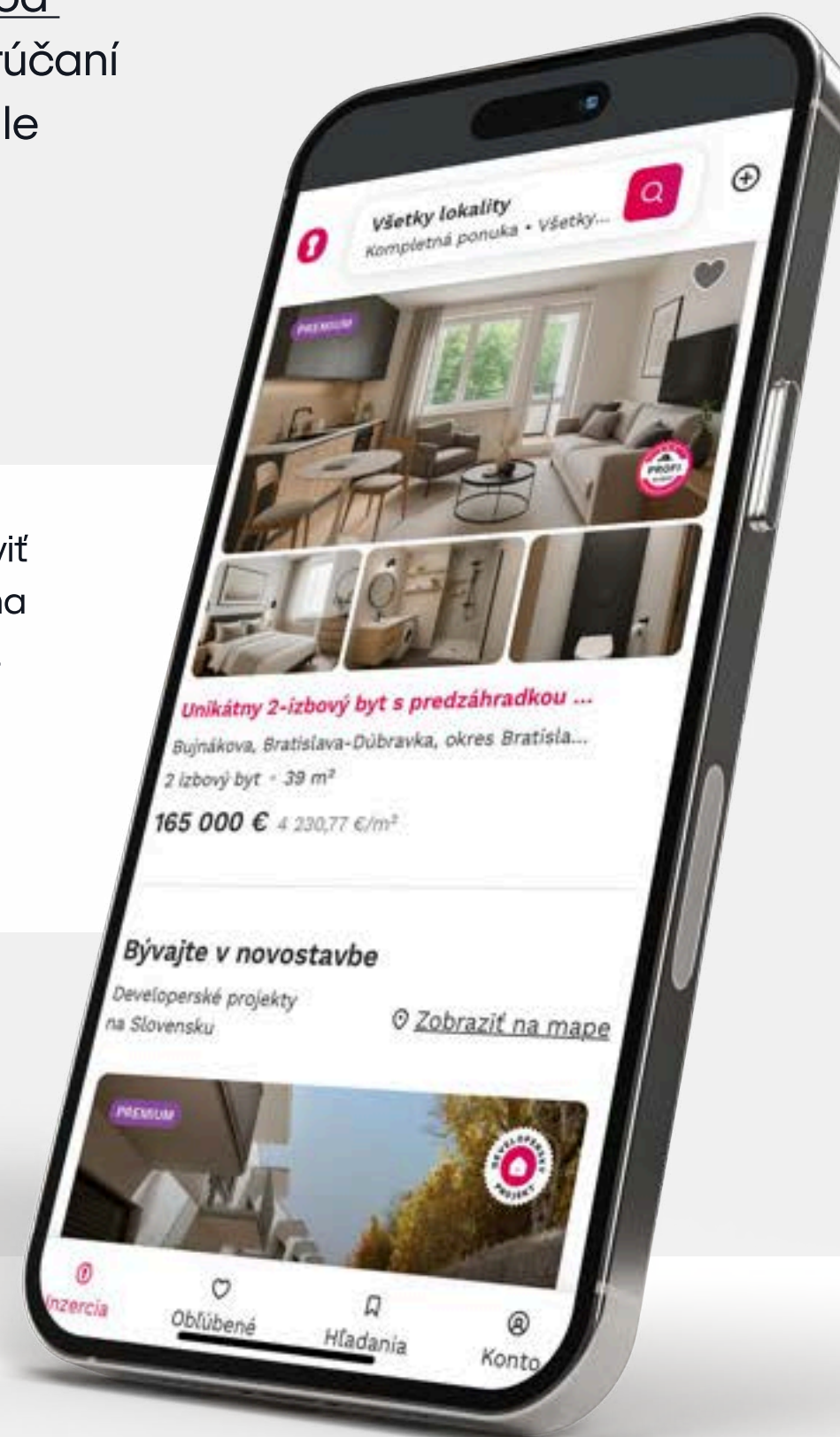
Prvý dojem z ceny je rozhodujúci. Ak je nesprávny, prichádzate o peniaze alebo o čas.



Jedna z najčastejších chýb pri predaji je stanovenie ceny od oka na základe pocitu, podobných inzerátov alebo odporúčaní známych. No klúčom k úspechu nie je len uhádnuť cenu, ale poznať všetky dáta, ktoré ju reálne ovplyvňujú.

Portály zobrazujú len aktuálne inzeráty, nie to, čo sa reálne predalo alebo stiahlo. To je klúčový rozdiel.

Bez týchto dát je zložitá nastaviť reálnu predajnú cenu. Ak je cena prestrelená, inzerát ostane bez záujmu. Ak je podhodnotená, stratíte peniaze. Správna cena nie je kompromis, ale stratégia.



ČO VIETE SPRAVIŤ SAMY

Vždy sa sami seba pýtajte, keby som bol kupujúci, kúpil by som túto nehnuteľnosť za túto cenu?



Skontrolujte aktuálne ponuky v okolí

- Vyfiltrujte si na portáloch podobné byty či domy. Rovnaký počet izieb, lokalita, m² a stav nehnuteľnosti.
- Sledujte, ako dlho sú v ponuke. Dlhší čas signalizuje, že cena nemusí byť reálna.



Pozrite si priemerné ceny na m²

- Nájdete ich napríklad na webe NBS, Realitnej únie, niektorých bánk alebo analytických portáloch.
- Nezabúdajte, že sú to len priemery. Nezohľadňujú špecifiká vašej nehnuteľnosti.



Zvážte výhody a riziká svojej nehnuteľnosti

- Má balkón? Pivnicu? Garážové státie? Je orientovaná na juh?
- Alebo má napríklad zlú dispozíciu, hlučnú ulicu alebo chýba výťah?

Na čo si dať pozor



Inzeráty ukazujú len to, čo je teraz online.

Nevidíte nehnuteľnosti, ktoré sa predali (a za koľko), ani tie, ktoré sa stiahli, lebo boli zle nacenené.



Niekedy je cena zámerne nadnesená.

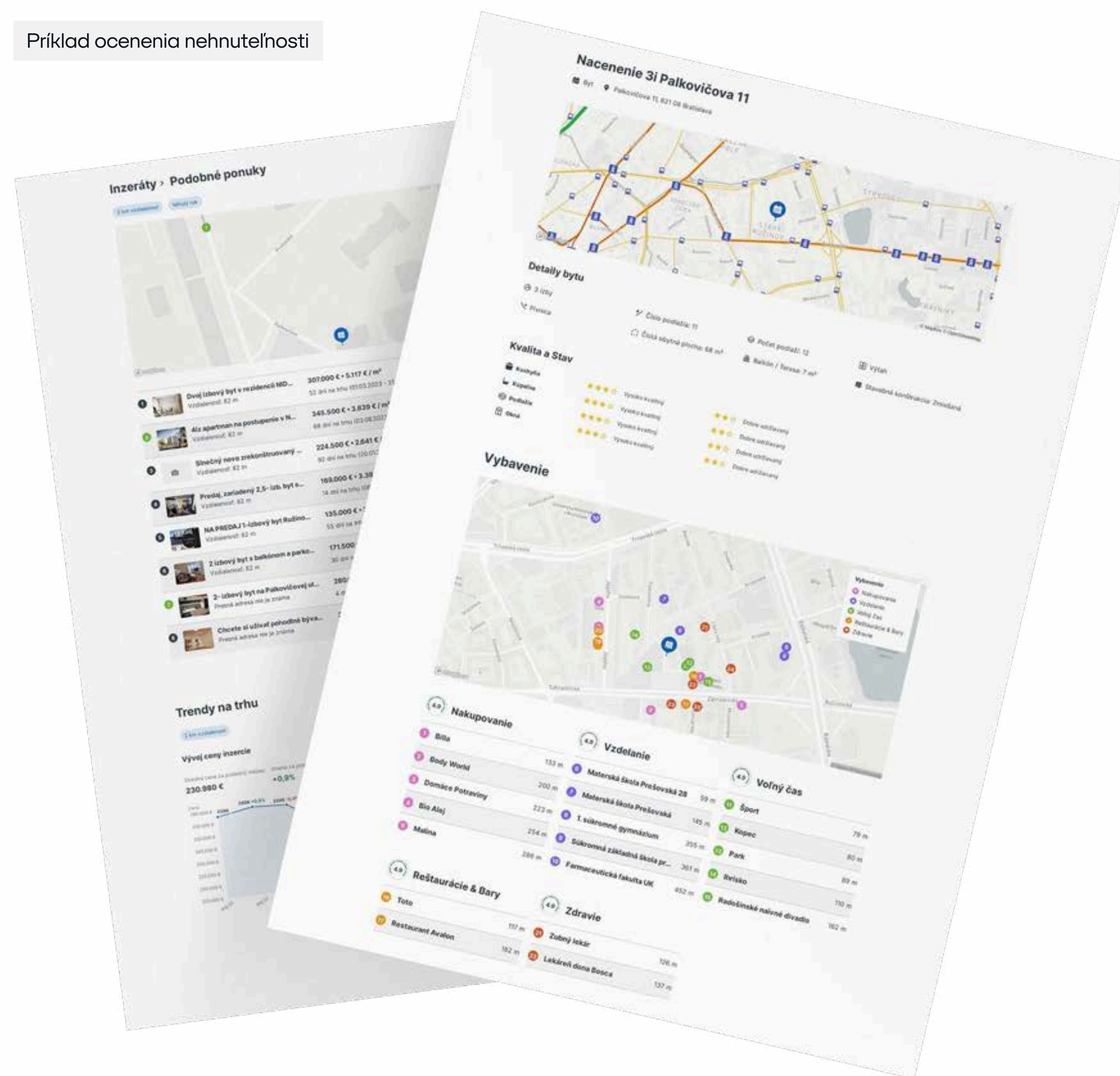
Slúži len ako reklama, reálny predaj nikdy neprebehne.



Emócie skresľujú realitu.

Predávate predsa svoj domov, ale kupujúci hodnotí iba produkt.

Príklad ocenenia nehnuteľnosti



Pre každého klienta pripravujeme komplexnú cenovú analýzu



Vychádza nielen z verejne dostupných údajov, ale aj z našich skúseností, historických predajov a spätnej väzby z trhu.

Vďaka tomu vieme odhaliť potenciál na navýšenie ceny alebo upozorniť na riziká, ktoré by mohli cenu stlačiť.

ZHRNUTIE

Ak máte dobre nastavenú cenu, zvyšuje sa šanca, že:

oslovíte správneho kupujúceho,

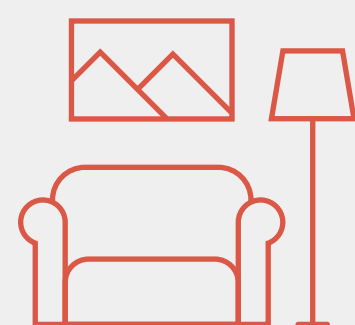
predáte rýchlejšie,

a kupujúci bude ochotný zaplatiť viac bez tlaku na zľavy.

Krok 03

Príprava
nehnutelnosti

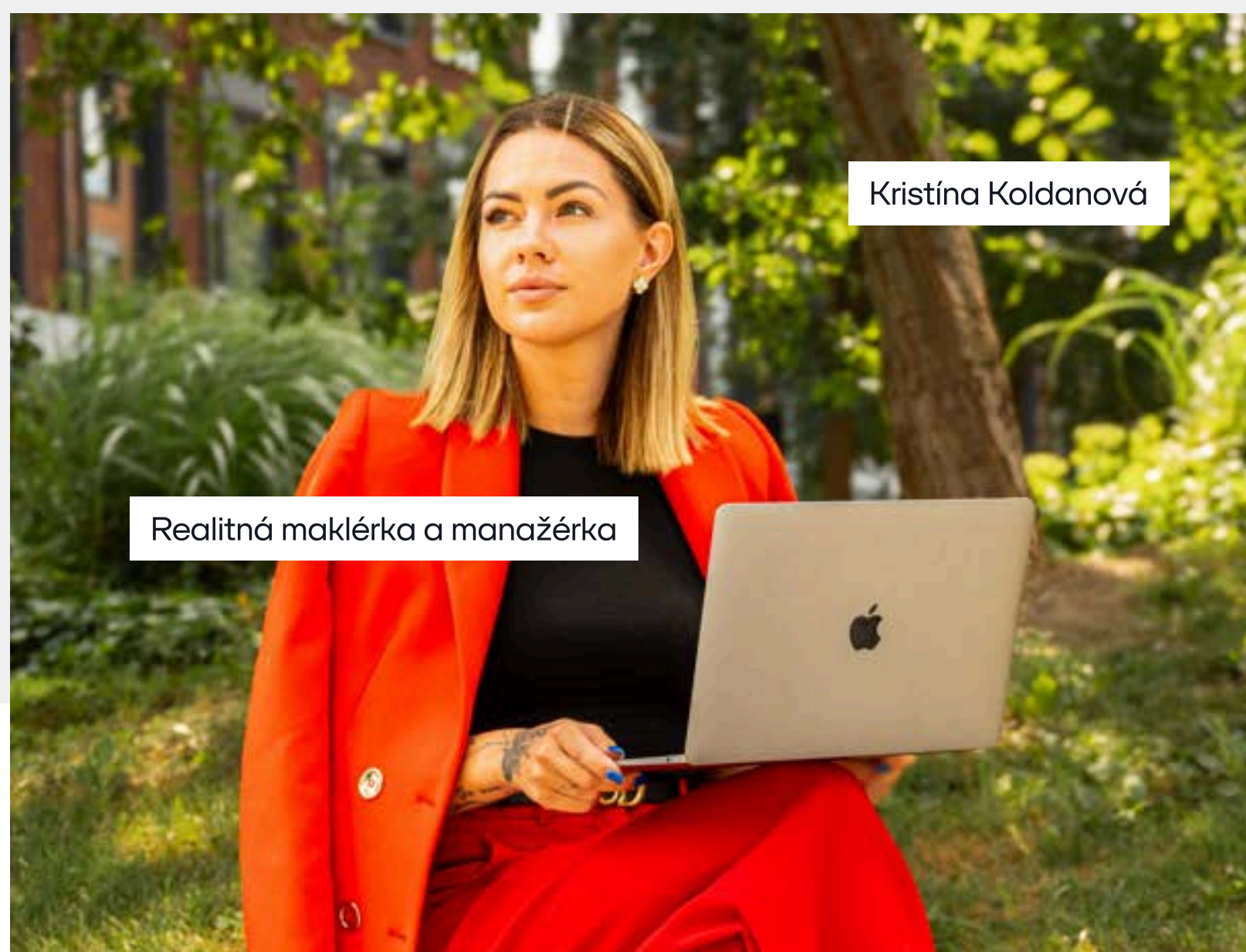
Vizuál predáva. Čím lepší dojem vytvoríte, tým vyššiu cenu dokážete obhájiť.



Mnoho majiteľov si myslí, že predáva samotná nehnuteľnosť. V skutočnosti však predáva dojem, ktorý v kupujúcom zanechá. A práve preto je príprava pred fotením a obhliadkami jedným z kľúčových bodov.

Úprava priestoru, známa ako home-staging, výrazne ovplyvňuje záujem aj konečnú cenu.

Niekedy stačí málo:
vyčistiť, zjednodušiť, zladiť farby
a správne rozmiestniť nábytok.



Kristína Koldanová

Realitná maklérka a manažérka

ČO SI VIETE PRIPRAVIŤ SAMI?

- ☒ Odstráňte nadbytočný nábytok a osobné veci
- ☒ Zladiť farby a osvetlenie
- ☒ Doladiť doplnky (kvety, knihy, textílie)
- ☒ Dbajte na vôňu a čerstvý vzduch
- ☒ Opravte detaily, ktoré bijú do očí
- ☒ Odstráňte všetko, čo by mohlo rušiť pri fotení a obhliadke



Príklad úpravy nehnuteľnosti



Pred



Po



Pred



Po

Byt, ktorý je na fotkách si predával majiteľ najskôr sám.

Naša skúsenosť

Aj napriek tomu, že sa byt nachádza vo vyhľadávanej lokalite a v tehlovej stavbe, tak ležal na inzertných portáloch niekoľko mesiacov bez záujmu. Následne sa po vizuálnej úprave a novom fotení predal za vyššiu cenu.

Vizuálna príprava je dôležitou súčasťou stratégie pri predaji nehnuteľnosti.

Pred fotením nehnuteľnosti zhodnotíme jej aktuálny stav a určíme, čo je potrebné spraviť, aby priestor pôsobil čisto, moderne a atraktívne pre cieľového kupujúceho.

V prípade potreby vieme zabezpečiť dočasné prvky na styling priestoru alebo spolupracujeme s profesionálnym dizajnérom, ktorý odporučí konkrétne úpravy. Ak je nehnuteľnosť prázdna, vieme pripraviť aj realistické vizualizácie zariadenia.

Po finalizácii úprav nasleduje profesionálne fotenie, video s hovoreným slovom a 3D prehliadka. Všetko so zmyslom pre detail, emóciu a príbeh.

ZHRNUTIE

predávate dojem,

vytvoríte ho poriadkom a atmosférou,

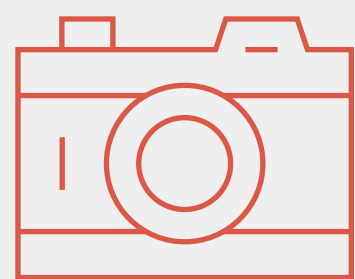
oslovíte tak viac kupujúcich,

predáte rýchlejšie a drahšie.

Krok 04

Profesionálna prezentácia

Nie každá nehnuteľnosť osloví kupujúceho, ale každá by mala dostať šancu zaujať na prvý pohľad.



Môžete mať výbornú lokalitu, rozumnú cenu aj dobre pripravený byt. No ak neoslovíte kupujúceho prvými fotkami, textom alebo videom, nikto sa na vašu nehnuteľnosť nepríde ani pozrieť. Prvých pár sekúnd rozhoduje.

Online priestor je plný podobných ponúk a práve preto musí byť vaša prezentácia vizuálne atraktívna, zrozumiteľná a pútavá.

Profesionálne spracovaný inzerát zvyšuje dôveryhodnosť a zároveň znižuje potrebu zjednávania.



ČO MÔŽETE SPRAVIŤ SAMI



Nepodceňujte fotografie

- Fotky musia byť svetlé, ostré a priestorovo vyvážené
- Fotky z mobilu, šikmé uhly alebo fotenie večer znižujú dojem



Nad textom sa zamyslite

- Nepíšte len: „Na predaj 3-izbový byt, 68 m², Petržalka“
- Skúste: „Svetlý 3-izbový byt s loggiou, šikovnou dispozíciou a výhľadom do tichého vnútrobloku v Petržalke“



Zvýraznite výhody, nie len parametre

- Výťah? Parkovanie? Orientácia? Kaviareň v pešej vzdialenosti?
- To všetko zvyšuje atraktivitu aj hodnotu



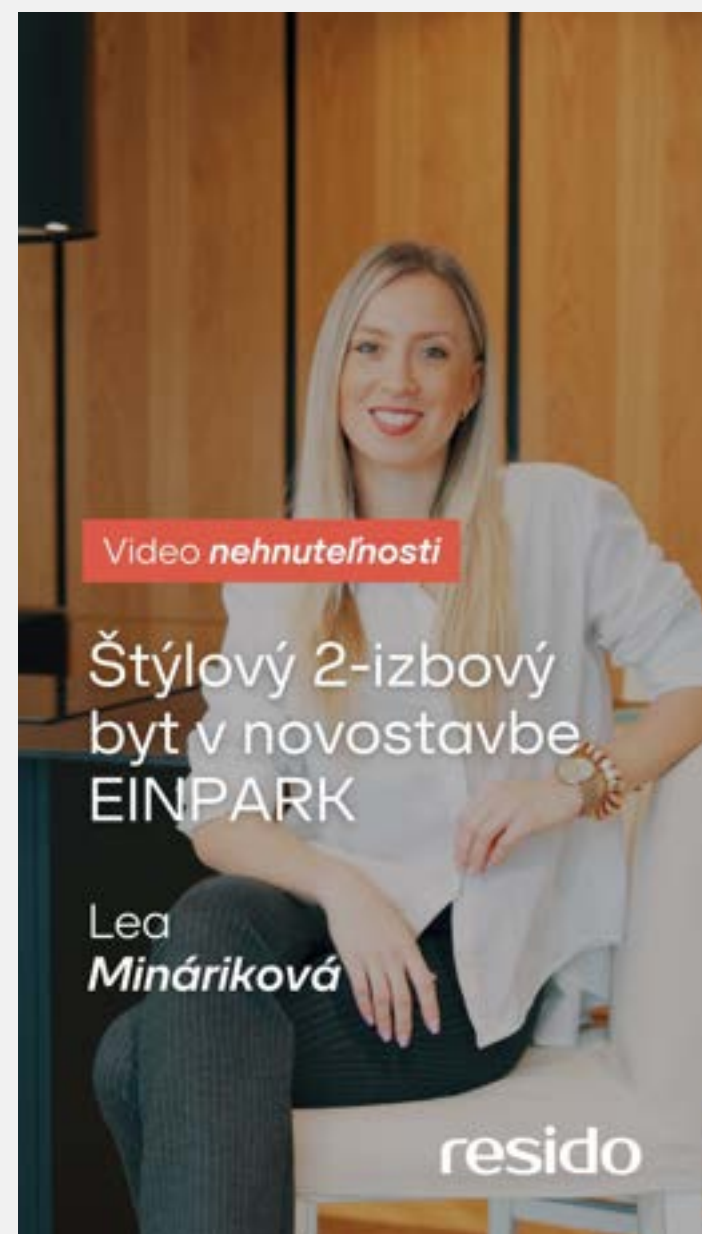
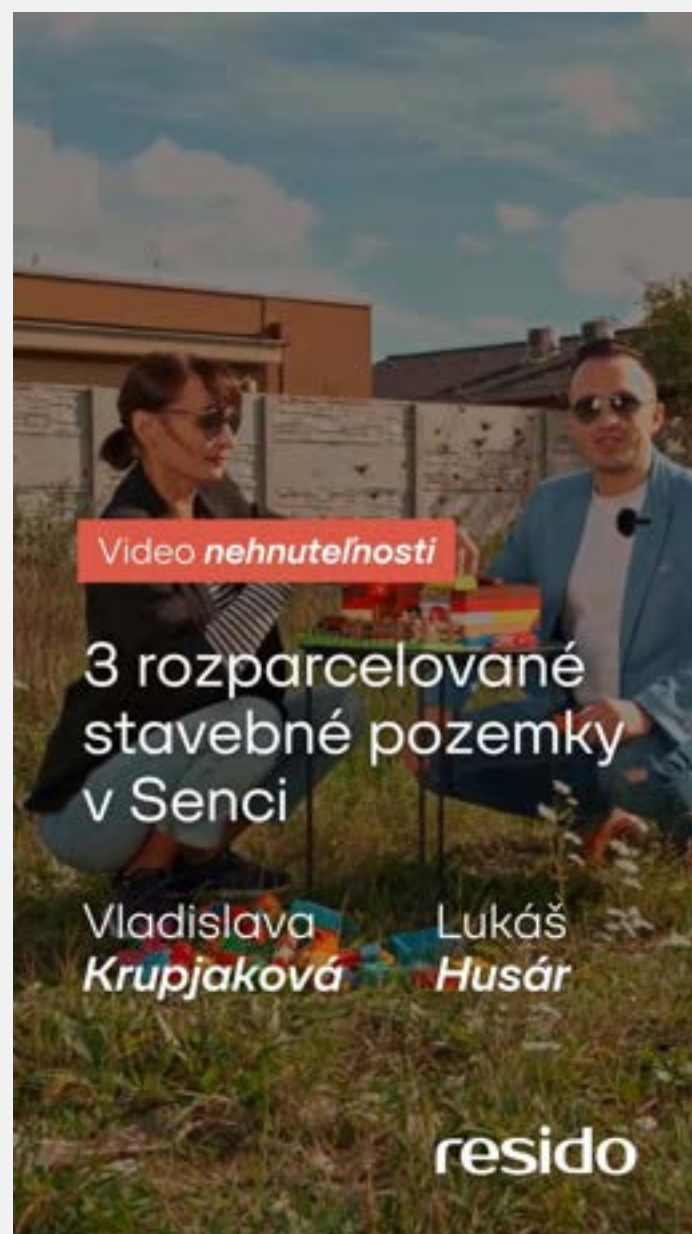
Využite video, ak viete

- Aj jednoduché video natočené s rozumom môže pôsobiť lepšie než 15 statických fotiek
- Kupujúci si vie lepšie predstaviť priestor a dôveruje viac, keď vidí, že nič neskrývate

Ukážka

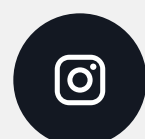
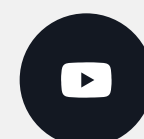
Videoobhliadka s hovoreným slovom

Pútavá forma prezentácie, ktorá zaujme už na prvý pohľad.


[Pozrite si video](#)

[Pozrite si video](#)

[Pozrite si video](#)

Viac príkladov nájdete aj na našich sociálnych sieťach


[Zobraziť Instagram](#)

[Zobraziť Youtube](#)

Vieme, že prezentácia rozhoduje o tom, či kupujúci klikne, zavolá, alebo inzerát preskočí.



Každá naša ponuka je nafotená profesionálnym fotografom, ktorý vie pracovať so svetlom, uhlami a atmosférou.



Tam, kde to má zmysel, používame aj fotografie z dronu, najmä pri domoch, pozemkoch alebo pri pohľade na okolie.



Vytvárame pútavé inzeráty s premysleným textom, ktorý majú za cieľ zaujať potenciálnych kupujúcich.



Prázdne alebo staršie nehnuteľnosti, ktoré si vyžadujú viac predstavivosti, dopĺňame v ponuke o realistické vizualizácie.



Súčasťou našej prezentácie býva aj 3D obhliadka, ktorá umožní kupujúcemu „prechádzať sa“ po nehnuteľnosti online.



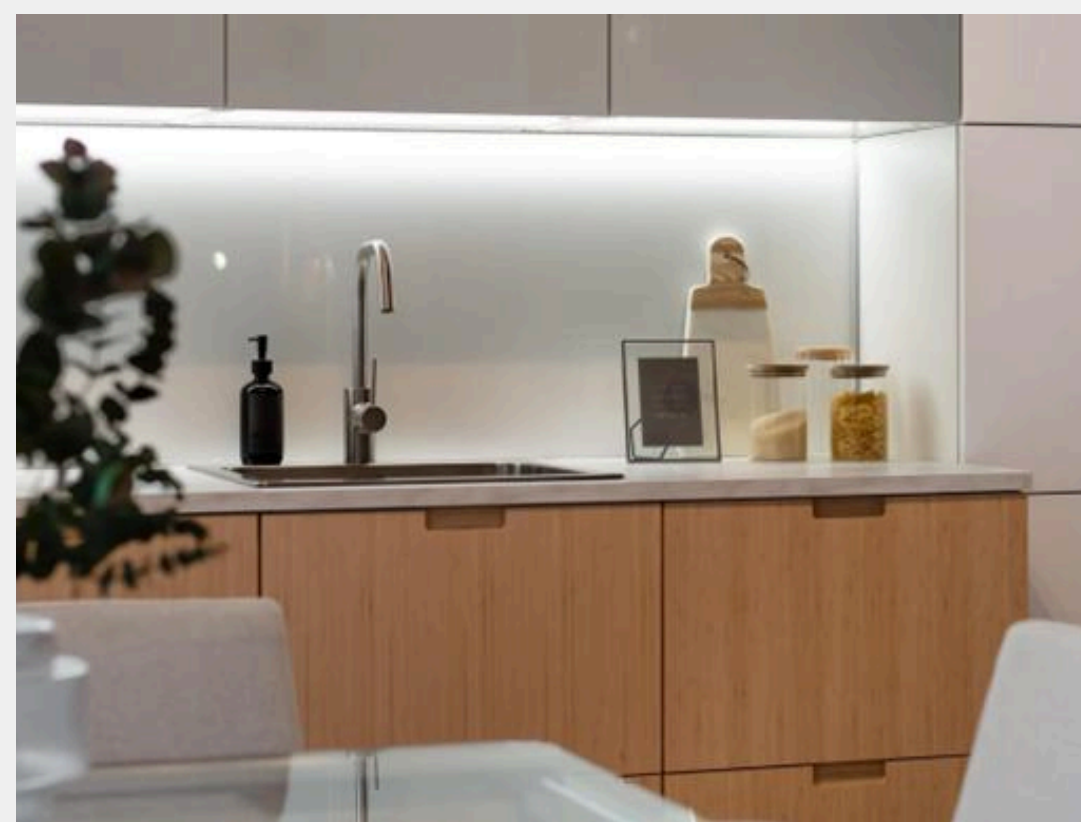
Veľký dôraz kladieme hlavne na videoobhliadku s hovoreným slovom, ktorá nielen ukáže byt, ale vyrozpráva jeho príbeh.

Takáto forma prezentácie zvyšuje dôveru a funguje výborne na sociálnych sieťach aj v reklame.

Ukážka

Home-staging
a profesionálne fotografie

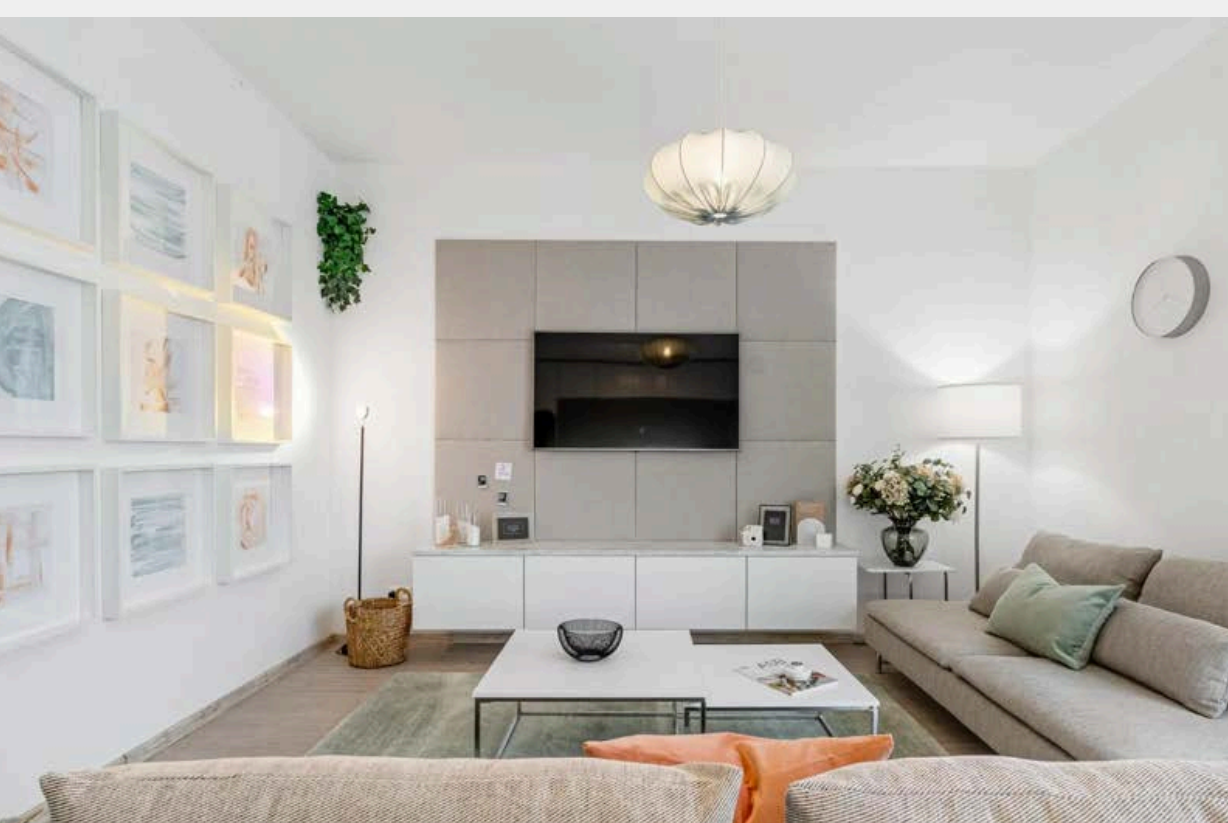
Dokáže zvýšiť záujem, predajnú cenu
a priestor pôsobí atraktívnejšie.



Ukážka

Virtual Staging
nezariadeného priestoru

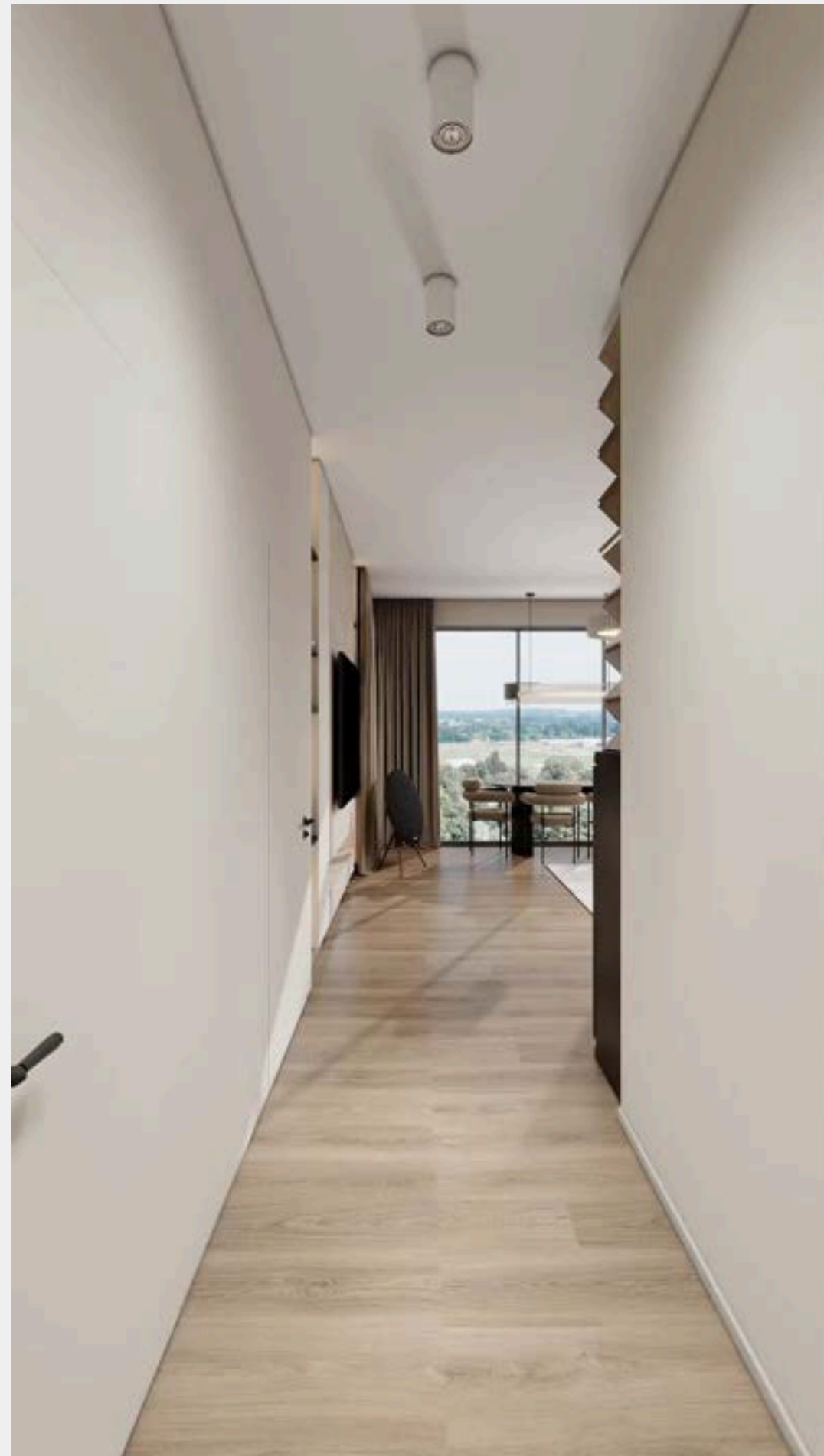
Prázdný byt zrazu oživa a kupujúci si
vie ľahšie predstaviť jeho potenciál.



Ukážka

Vizualizácia
zariadeného priestoru

3D vizualizácia interiéru dokáže
klientovi odovzdať emóciu z priestoru.



Ukážka

3D obhliadka
nehnuteľnosti

Pomáha znížiť počet zbytočných
obhliadok a zvyšuje kvalitu dopytov.

Interaktívna virtuálna prehliadka
umožňuje kupujúcemu prezrieť si
nehnuteľnosť z pohodlia domova.

[Pozrite si 3D obhliadku](#)



ZHRNUTIE

Dobrá prezentácia nehnuteľnosti nerobí len dojem. Ovplyvňuje aj výslednú cenu. Ak sa ukáže potenciál priestoru profesionálne a dôveryhodne, tak pomáha prilákať správnych záujemcov a vyťažiť z predaja maximum. Vďaka profesionálnej prezentácii môžete získať:

vyššiu vnímanú hodnotu nehnuteľnosti,

úsporu času a stresu predajom bez zbytočných obhliadok,

lepšiu vyjednávaciu pozíciu a často aj vyššiu cenu.

Krok 05

Jeden predajca,
jeden plán

Mnohí majitelia si myslia, že viac realitiek znamená rýchlejší predaj. Často je to však naopak.



Keď sa rovnaká nehnuteľnosť objaví na portáloch s rôznou cenou, fotkami, preklepmi alebo bez súvislostí, kupujúci spozornie. Často to vzbudzuje pochybnosti:

Prečo ju predáva 5 rôznych maklérov?

Je s tou nehnuteľnosťou niečo v neporiadku?

Prečo je v jednom inzeráte za 240 000 € a v druhom za 229 000 €?

Výsledok? Klesá dôvera. Stráca sa dojem výnimočnosti. Kupujúci začnú vyčkávať. A cena sa pomaly znižuje.

Ak ste sa rozhodli ísť cestou samopredaja, držte to vo vlastných rukách.

Neoslovujte 3 realitky len preto, aby nehnuteľnosť skúsili predať. Stratíte kontrolu nad komunikáciou, nad cenou, nad dojomom, ktorý nehnuteľnosť vytvára.

A ČO PROFESIONÁLNA SPOLUPRÁCA?

Ak sa rozhodnete pre realitnú kanceláriu, dajte jej priestor urobiť to poriadne.

Profesionál do predaja investuje čas, peniaze aj tímové kapacity. Ale iba vtedy, ak má zmysel to robiť naplno, a to je možné iba pri exkluzívnej spolupráci.

Preto pracujeme výlučne formou exkluzívnej spolupráce.



Nie preto, aby sme si „zviazali“ klienta, ale preto, aby sme zaňho mohli prevziať plnú zodpovednosť.

Len pri exkluzivite vieme investovať do kvalitného marketingu, videa, vizualizácií, home stagingu či platených kampaní.

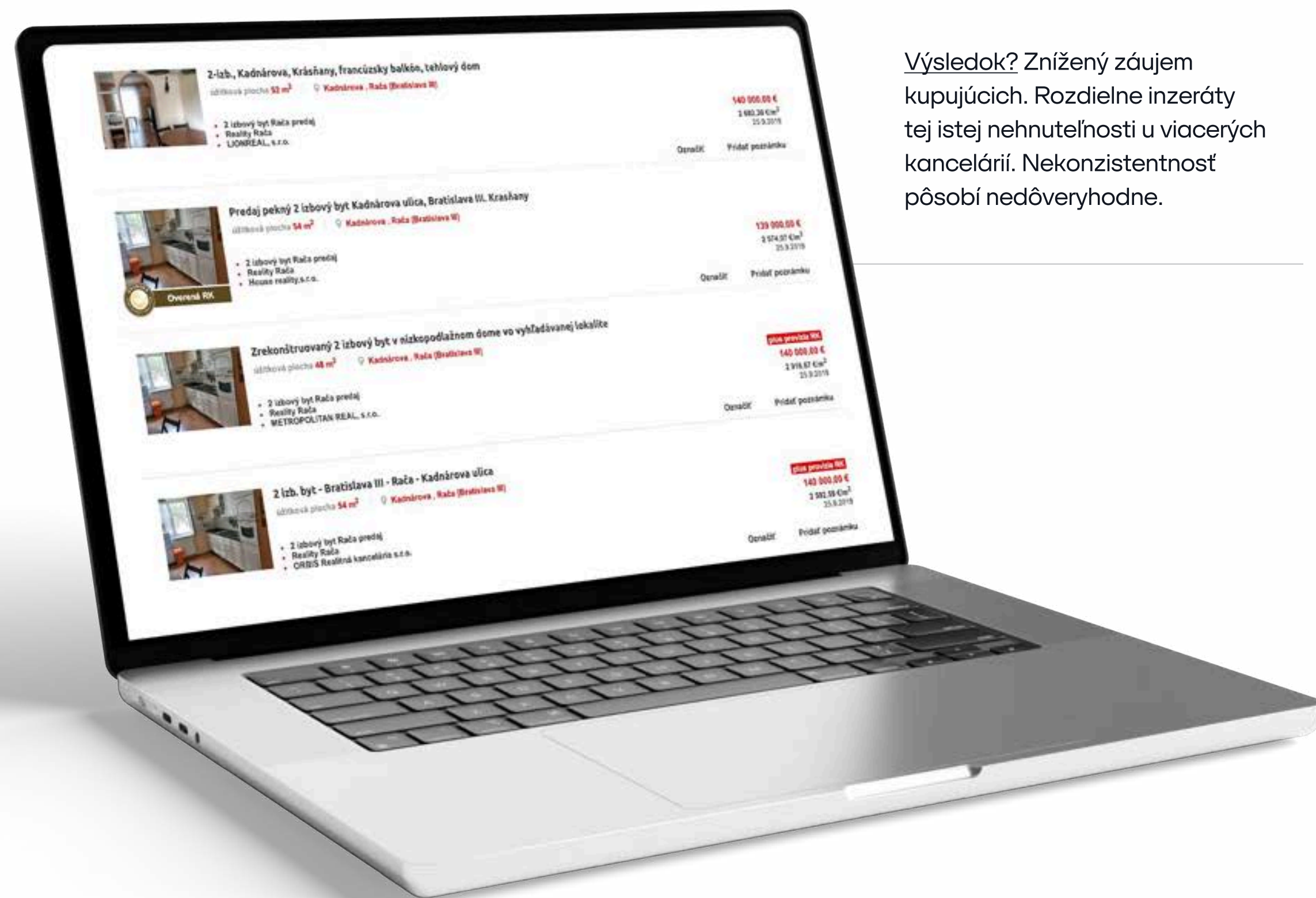
A hlavne vieme klienta naozaj zastupovať, nie len rýchlo zverejniť inzerát.

Ukážka

Ako pôsobí nehnuteľnosť,
keď ju predáva viac realítiek

Nižšie vidíte reálny príklad: ten istý
byt v 4 rôznych inzerátoch. Rôzne
ceny, rôzne údaje, rôzne dojmy.

Výsledok? Znížený záujem
kupujúcich. Rozdielne inzeráty
tej istej nehnuteľnosti u viacerých
kancelárií. Nekonzistentnosť
pôsobí nedôveryhodne.



ZHRNUTIE

Predaj nehnuteľnosti potrebuje jednotu v cene, v komunikácii aj v dôvere.

Ak má vaša nehnuteľnosť pôsobiť
hodnotne a dôveryhodne, musí byť
prezentovaná konzistentne.



Zverenie predaja viacerým realitkám
naraz, prípadne kombinácia s vlastnou
inzerciou, môže spôsobiť:

chaos v ponuke,

stratu dôvery u kupujúcich,

stratu kontroly nad predajom.

Či už predávate sami, alebo
s profesionálom, zvolte si jednu
cestu a urobte ju poriadne.

Práve v tom je rozdiel medzi stratou
záujmu a predajom za cenu, ktorú si
vaša nehnuteľnosť zaslúži.

Krok 06

Predajná stratégia
a marketing

Nestačí zverejniť ponuku, dôležité je, aby sa k nej dostali tí správni ľudia aj tí, ktorí aktívne nehľadajú.



Mnoho ľudí vníma predaj ako jednoduchý krok:

nafoťím, zverejním na portáli, a iba počkám, kým sa niekto ozve.

V skutočnosti však práve v tejto fáze vzniká najväčší rozdiel medzi bežným predajom a strategickým predajom s plánom.

Predaj bez stratégie je ako strieľanie naslepo, možno trafíte, ale možno sa miniete cieľu o desiatky tisíc eur.

Online trh s nehnuteľnosťami je dnes preplnený. Nové inzeráty pribúdajú denne, konkurencia je obrovská a bežné zverejnenie na realitných portáloch už často nestačí.

Aby ste skutočne zaujali a predali za maximum, potrebujete viac než len byť na internete. Potrebujete aktívny marketing.



Lukáš Husár

Realitný maklér

ČO SI MÔŽETE PREMYSLEŤ SAMI

Kto je ideálny kupujúci?

- Mladý pár s hypotékou? Rodina, ktorá potrebuje priestor? Investor, ktorý hľadá výnos?
- Každý z nich hľadá niečo iné. Dispozíciu, lokalitu, výnos, atmosféru či možnosť prerábky.

Kedy je najlepší čas predávať?

- Záujem o kúpu kolíše podľa ročného obdobia aj ekonomickej situácie.
- V lete je trh pomalší, pred koncom roka stúpajú dopyty, no aj konkurencia.

Pôjdete hneď do online inzercie?

- Niekedy má zmysel najprv osloviť známych, susedov, vybraných tipérov alebo investorov.
- Inokedy sa oplatí pripraviť vstup s profesionálnou prezentáciou, reklamou a silným štartom na trh.

Zdieľajte inzerát na svojich sociálnych sieťach

- Niekoľko dobre mierených zdieľaní môže osloviť známych alebo susedov.
- Dajte si záležať na texte a vizuáli. Nudné linky bez popisu málokto otvorí

Vaša ponuka by mala hovoriť jazykom práve toho kupujúceho, ktorého chcete zaujať.

Náš tip

Pravidelne inzerát aktualizujte

Portály uprednostňujú nové alebo aktualizované ponuky. Vaše byty sa tak zobrazia vyššie



Nečakáme, že si kupujúci
nájde ponuku sám.
Aktívne hľadáme spôsob,
ako ju dostať pred oči
toho pravého človeka.

01

Pre každú nehnuteľnosť zvlášť
vytvárame cieľené PPC kampane
na sociálnych sieťach a vo
vyhľadávaní.

Cez správne nastavený rozpočet
a vizuál vieme zasiahnuť aj ľudí,
ktorí by sa inzerátom inak vôbec
nepreklikli.

Tzv. pasívnych kupujúcich,
ktorí možno práve neplánovali
kúpu, no ponuka ich zaujme.

02

Okrem toho zdieľame dopyty
a ponuky s vybranými maklérm
z konkurenčných kancelárií,
s ktorými máme partnerské vzťahy.

Vďaka tejto spolupráci vieme
rýchlejšie spárovať vašu
nehnuteľnosť s relevantným
dopytom.

03

Naša inzercia je navyše prémiovo
umiestňovaná a aktualizovaná.
Ponuka sa tak zobrazuje na prvých
miestach portálov.

Sme aktívni aj na sociálnych
sieťach, kde pracujeme s rôznymi
formátmi (fotky, videá, reels,
príbehy).

Ukážka

PPC kampaň
na sociálnych sieťach



Bývanie v Štiavnických
vrchoch – spojenie prírody
a komfortu

Hodruša - Hámre

resido



Hľadáte
**komfortné
bývanie**
v novostavbe
s výbornou
dostupnosťou
do Bratislavy?

Šamorín
65 m² | 151 900 €

resido



Prepojenie cez internú
sieť maklérov

V internej WhatsApp skupine
s 50+ aktívnymi maklérm z rôznych
kancelárií si zdieľame ponuky a dopyty.

Na tejto fotke vidíte, ako sme prepojili
nášho predávajúceho skupujúcim iného
makléra bez verejnej inzercie. Rýchlo,
efektívne a s výborným výsledkom pre
obe strany.



Dve realitné kancelárie ponúkali tú istú nehnuteľnosť za 229 000€, no bez úspechu.

Prípadová štúdia



Po ukončení spolupráce dokonca majitelia dostali spätnú väzbu, že reálne sa dá prediť len za 190 000 – 200 000€.

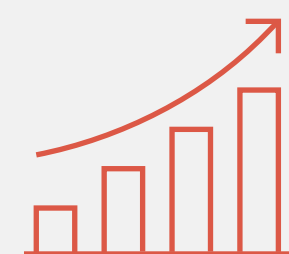
Keď sme prevzali predaj my, zvolili sme inú stratégiu, zacielili sme na vhodnú skupinu kupujúcich a spustili presne mierené PPC kampane na sociálnych sieťach.



Do jedného mesiaca sme našli záujemcov a nehnuteľnosť sme rezervovali za 239 000€.

Kupujúci sa k ponuke dostal práve vďaka cielenej kampani.

Nepátral po nehnuteľnostiach aktívne, no správne nastavený marketing ho oslovil v správny čas.



Teda o 10 000€ viac, než bola pôvodná ponuková cena.

Nie všetci kupujúci hľadajú každý deň na realitných portáloch.

Mnohí potenciálni kupujúci reagujú len vtedy, keď ich niečo zaujme v správny čas alebo keď im to niekto cielene ukáže.

Práve preto je načasovanie a cielenie kľúčové.

Niektoré nehnuteľnosti majú najväčší potenciál u investorov, iné u rodín či single klientov.

Každá skupina sa správa inak a vyžaduje odlišný prístup.

Dobre nastavená kampaň dokáže osloviť aj pasívnych kupujúcich, ktorí by si vás inak vôbec nevšimli.

Práve stratégia môže rozhodnúť o celkovom výsledku predaja.

Aby bola skutočne účinná, mala by zohľadniť:

- kto je váš ideálny záujemca,
- čo ho môže zaujať,
- kedy ho osloviť,
- kde ho zasiahnuť,
- ako naň pôsobiť,

Krok 07

Obhliadky,
ktoré predávajú

Dobre vedená obhliadka nie je len prehliadka priestorov.

Je to zážitok, ktorý kupujúceho buď presvedčí alebo odradí.

Kupujúci sa často rozhodujú na základe emócie, ktorú pri obhliadke zažijú. Nie je to len o tom, čo vidia, ale ako sa pri tom cítia, čo sa dozvedia a či majú dôveru v to, kto im nehnuteľnosť ukazuje.

Aj dobrá nehnuteľnosť sa dá zle predať pri zlej obhliadke. Naopak, ak ju pripravíte a odprezentujete správne, môže zaujať aj niekoho, kto pôvodne neplánoval kúpu.

ČO MÔŽETE SPRAVIŤ SAMI?



Príďte pripravení, nie len s kľúčmi

- Pôdorys, list vlastníctva, energetický certifikát alebo orientačné náklady
- Ukázať možnosti zmeny dispozície, prípadne odovzdať vizualizácie



Priestor vyvetraný, uprataný, voňavý

- Aj detail ako rozostlaná posteľ či smetný kôš môže pokaziť dojem
- Znie to banálne, ale realita je často iná



Vnímajte tempo kupujúceho

- Nechajte ho zastaviť, keď ho niečo zaujme, tam sa totiž rodí rozhodnutie
- Nesnažte sa „nadháňať“ každú miestnosť



Odpovedajte pokojne a pravdivo

- Nezláhčujte nedostatky, kupujúci to ocení viac, než zbytočný optimizmus
- Mnohí sa rozhodujú aj podľa dôvery voči človeku, ktorý im byt ukazuje



Obhliadka je pre nás predovšetkým priestor na vytvorenie dôvery.

Naši makléri prichádzajú pripravení, nie len s informáciami, ale aj s pochopením toho, čo je pre konkrétného kupujúceho dôležité.

Súčasťou obhliadky je pokojná atmosféra. Dávame kupujúcemu priestor, aby si všetko vyskúšal, pýtal sa a cítil komfortne.

Obhliadku často spájame aj s videoobhliadkou a prezentáciou, ktorú si záujemca vie pozrieť aj po odchode. Často sa k nej aj vracajú, čo zvyšuje šancu na rozhodnutie.

Máme pri sebe:

- všetky potrebné dokumenty,
- pripravený pôdorys,
- v prípade potreby vizualizácie,
- zoznam mesačných nákladov,
- možnosti financovania,
- ale aj jednoduchý prehľad toho, čo sa dá v byte upraviť.

Naši makléri odovzdávajú kupujúcim tlačené podklady s detailmi o nehnuteľnosti a financovaní.

Obhliadka je upravená a profesionálna – vrátane návlekov na topánky.



Vieme, že niekedy to nie je len o logike, ale o tom, či si vie nehnuteľnosť predstaviť ako svoj domov.



Lea Mináriková

Realitná makléřka

ZHRNUTIE

Dobre pripravená a vedená obhliadka nie je náhoda, je to súčasť stratégie predaja. Rozhodovanie kupujúceho ovplyvňujú:

premyslené detaily,

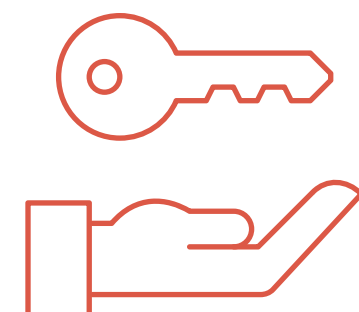
kvalitné odpovede,

celkový dojem.

A niekedy práve táto fáza rozhodne o tom, či ponuku prijme, alebo sa už nikdy neozve.

Krok 08

Vyjednávanie, rezervácia
a istoty pre obe strany



Predaj nekončí obhliadkou, práve vtedy začína najcitlivejšia fáza procesu.

Aj keď kupujúci má záujem, ešte nie je rozhodnuté. V tejto fáze sa láme predaj, môže začať zjednávať, spochybňovať a riešiť inú ponuku.

Je potrebné nastaviť právne podmienky tak, aby bol chránený kupujúci aj predávajúci a obchod prebehol hladko a bez rizika.

ČO MÔŽETE SPRAVIŤ SAMI



Premyslite si hranicu, po ktorú ste ochotní ísť

- Pri rokovaní o cene majte jasno v tom, čo je pre vás minimum a kedy má zmysel radšej počkať

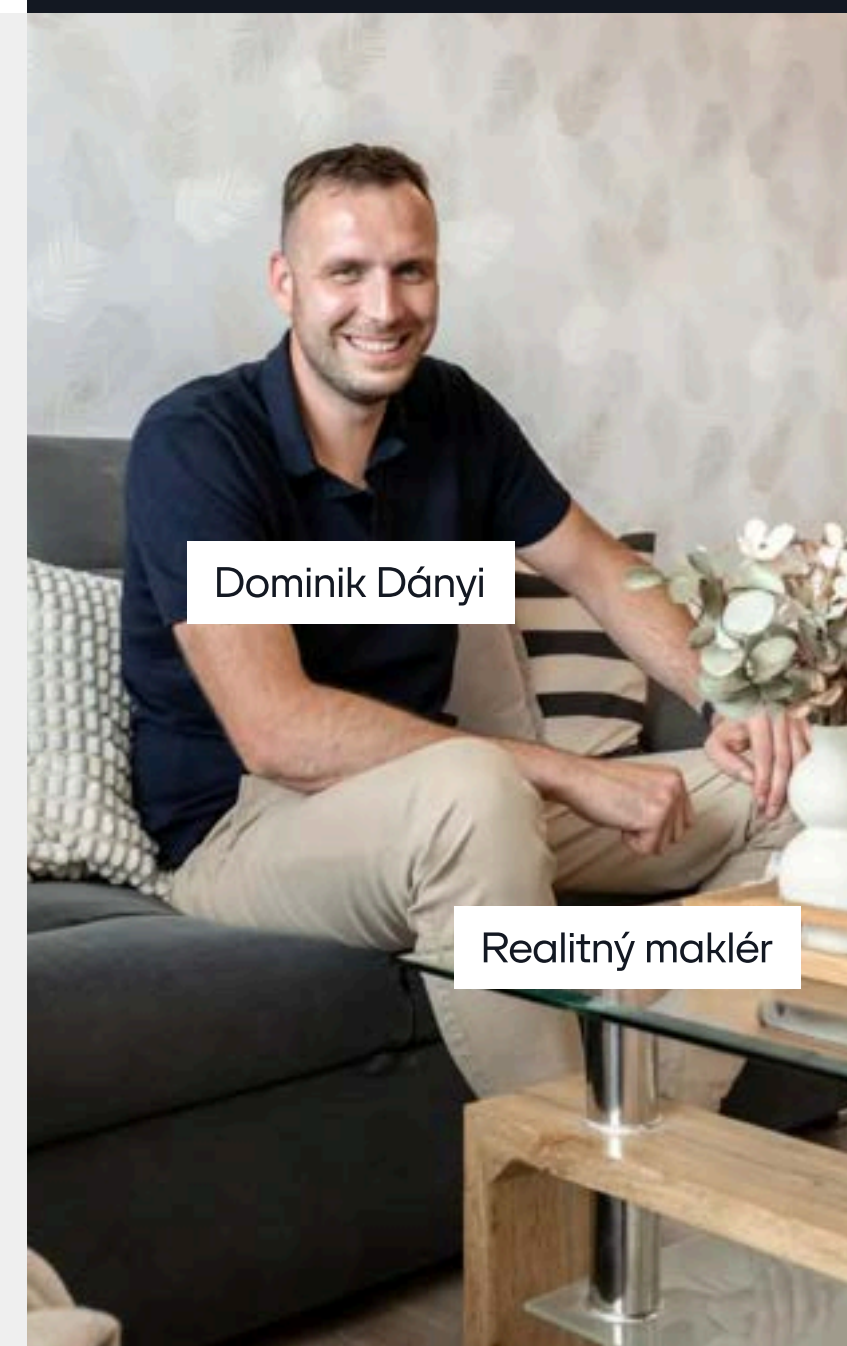


Právna ochrana je základ

- Chybná alebo neúplná zmluva môže obchod skomplikovať či zrušiť.
- Rezervačná zmluva by mala chrániť obe strany

Zmluva z internetu alebo vygenerovaná cez ChatGPT vám nebude stačiť.

Celý proces vedie skúsený maklér, ktorý nie je len sprostredkovateľom, ale zástupcom predávajúceho.



Dominik Dányi

Realitný maklér

Už pri prvom vážnom záujme klienta nastavujeme komunikáciu tak, aby cena nebola zbytočne znižovaná a aby sa vyjednávanie viedlo konštruktívne, nie emočne.

V spolupráci s právnikmi a notármi zabezpečujeme istotu a zároveň aby bol celý obchod bezpečný a jasne zadaný.

Pripravujeme alebo kontrolujeme všetky dokumenty:

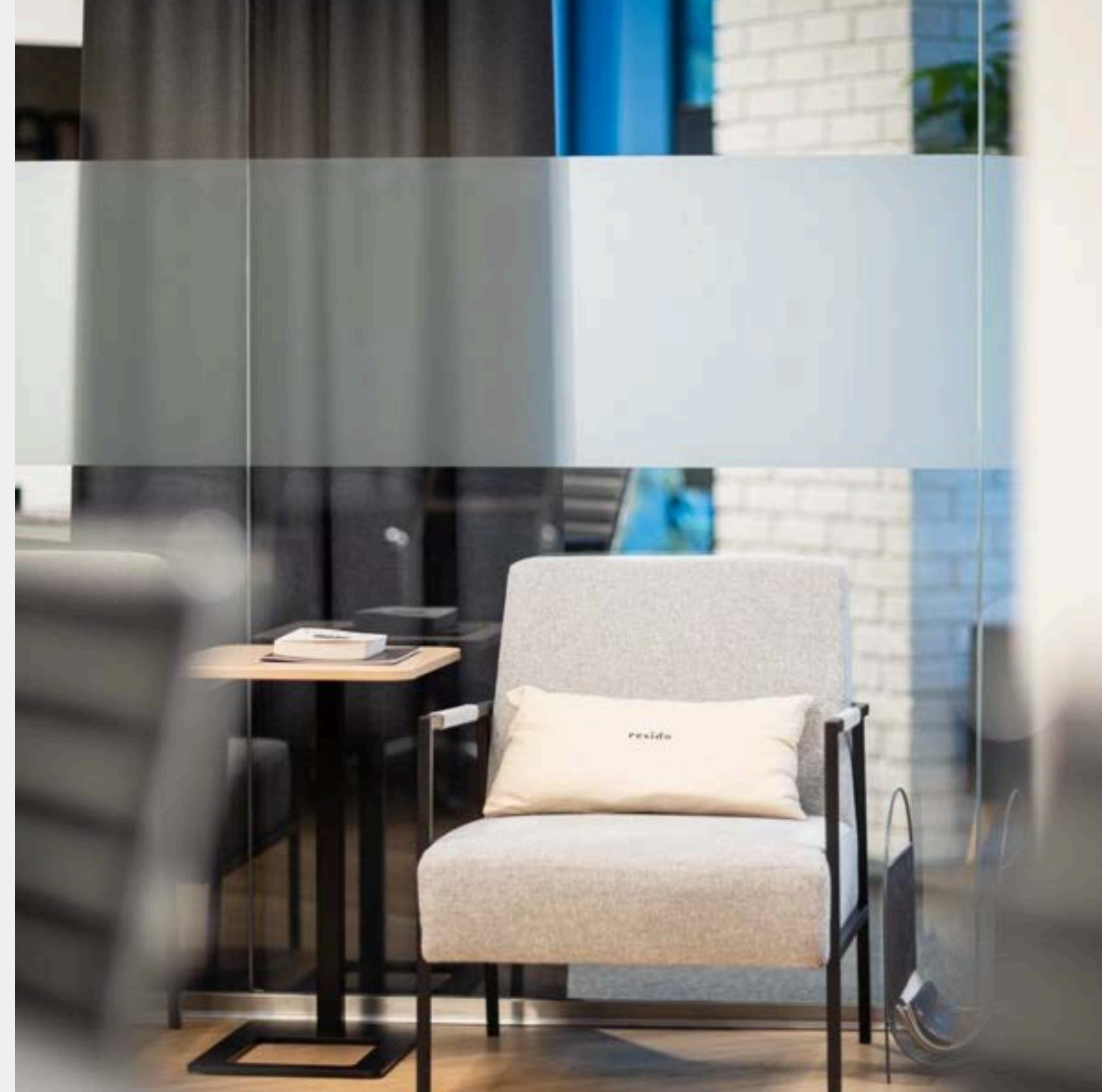
- rezervačnú zmluvu,
- návrh kúpnej zmluvy,
- podklady k financovaniu,
- prepis energií aj kontrolu listu vlastníctva a ťarchy.

Podpis rezervačných zmlúv prebieha osobne v našich priestoroch v Twin City, ktoré poskytujú klientom komfort a diskretnosť.

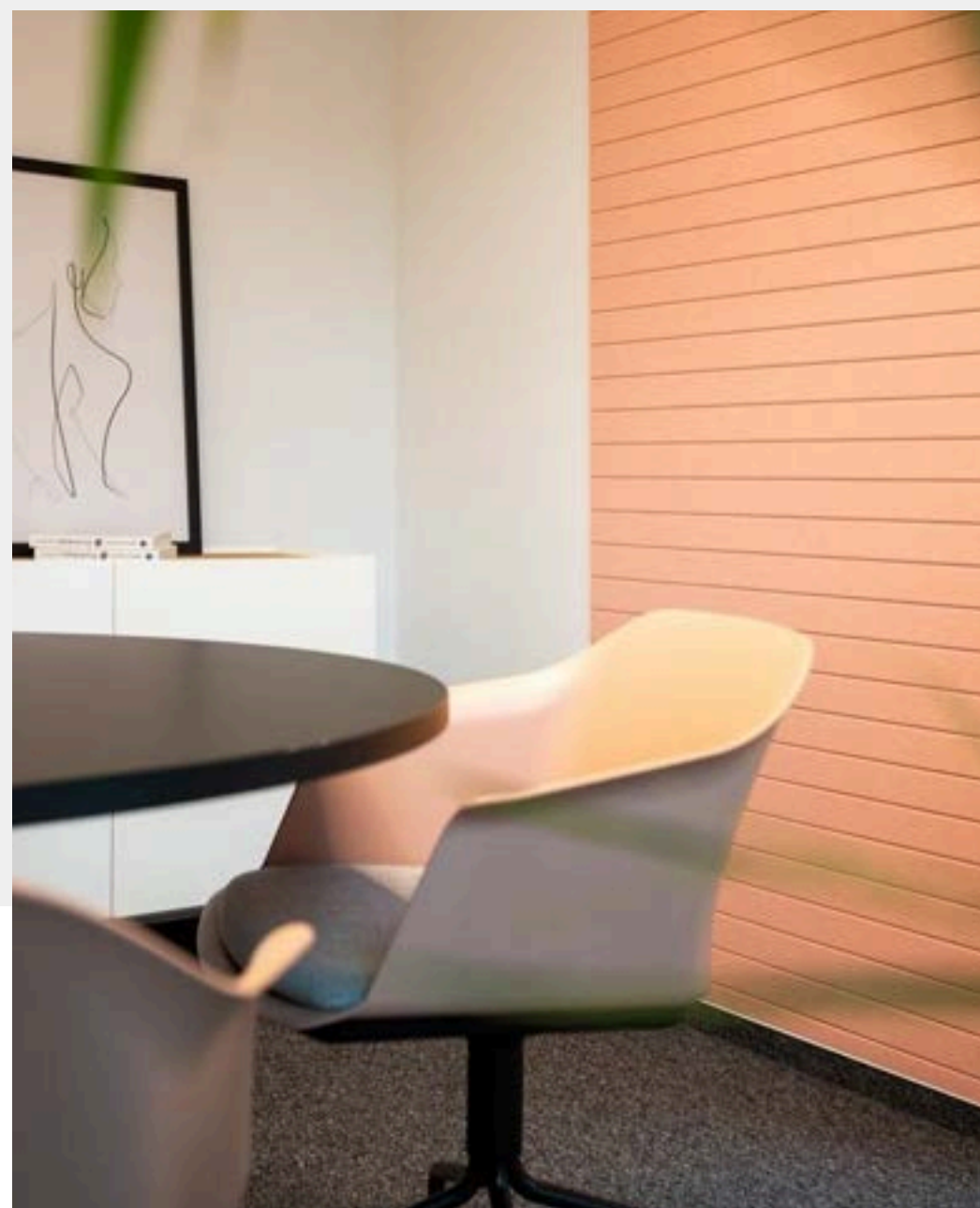
Chceme, aby sa každý cítil bezpečne, informovane a mal priestor na dôkladné preštudovanie dokumentácie.

Resido Concept
Twin City A, Karadžičova 2,
811 09 Bratislava

www.resido.sk



Ukážka z našej kancelárie



ZHRNUTIE

Až správne vyjednávanie, právne podklady a istoty vytvoria dôveru a dotiahnu obchod do úspešného konca. Práve tu predávajúci najviac ocení, keď má pri sebe niekoho, kto vie:

Predaj nekončí záujmom.

ako postupovať,

čo ošetriť,

ako ušetriť nielen nervy, ale často aj tisíce eur,

Krok 09

Financovanie
kupujúceho

Bez peňazí nie je kúpa a predávajúci by nikdy nemal čakať na to, že si to kupujúci nejako vybaví.



Jednou z najčastejších príčin spomalenia alebo neúspechu predaja je neistota financovania kupujúceho. Mnohí predávajúci si myslia, že je to „jeho vec“, no v skutočnosti ide aj o vašu istotu a ochranu procesu.

Ak financovanie nezíska alebo sa veci natiahnu, ovplyvní vás to časovo aj finančne. Preto je dôležité mať túto časť pod kontrolou.



Zistite, ako chce kupujúci platiť

- Má hotovosť? Časť z úveru? Chce si to len zarezervovať a potom to doriešiť?
- Neberte len slová, požiadajte o potvrdenie, predbežný úverový príslub alebo aspoň kontakt na finančného poradcu



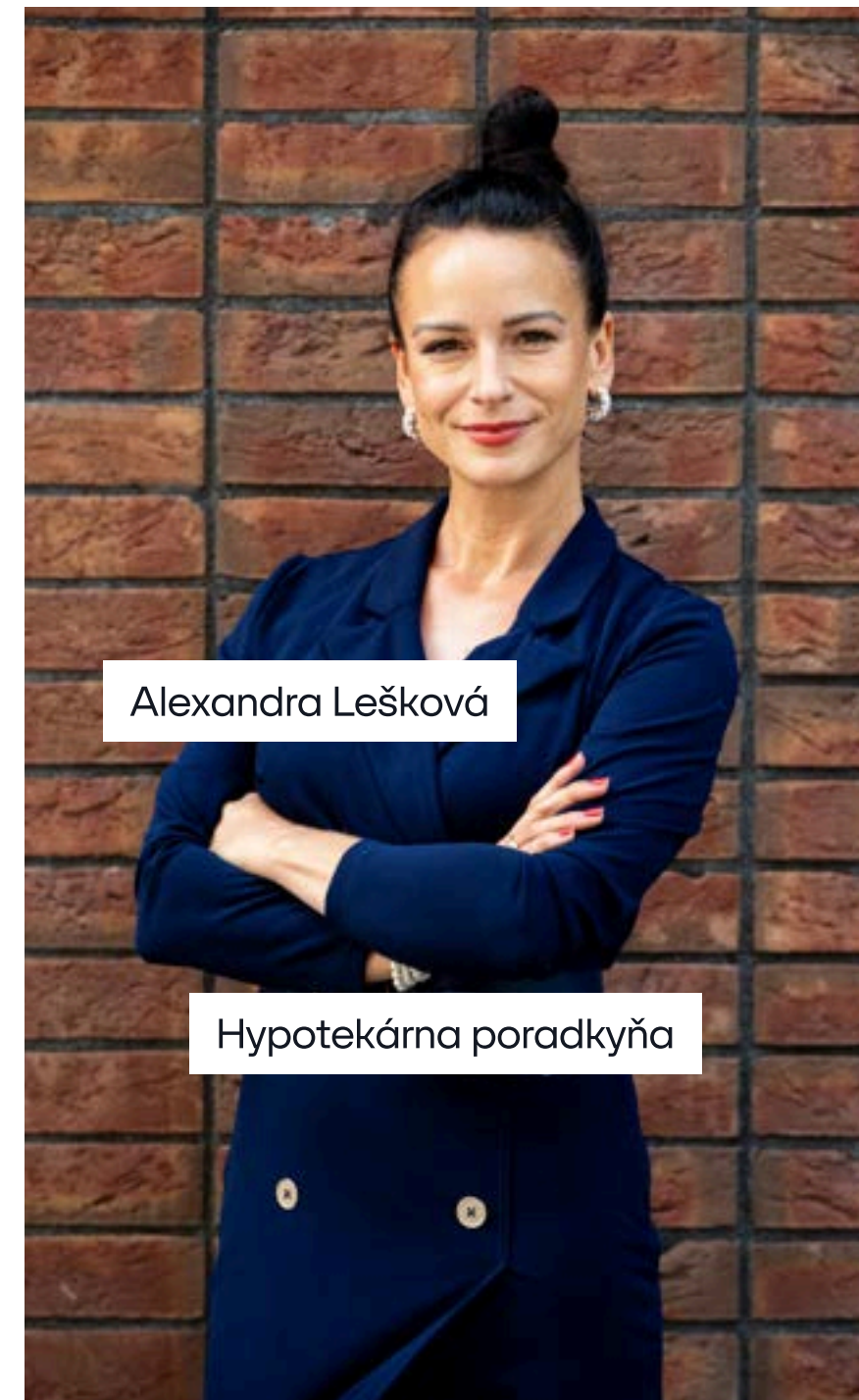
Nastavte si časový rámec v zmluve

- Rezervačná zmluva by mala presne určiť, do kedy musí byť úver schválený
- Dlhé lehoty bez kontroly môžu spôsobiť, že o pár týždňov zostanete na začiatku



Nastavte si časový rámec v zmluve

- Aj keď je záujem, financovanie môže trvať niekoľko týždňov, buďte pripravení a nečakajte na poslednú chvíľu



Alexandra Lešková

Hypotekárna poradkyňa

AKO TO ROBÍME MY

Spolupracujeme s finančnými expertmi, ktorí vedia rýchlo preveriť bonitu kupujúceho a možnosti financovania.

Pri vážnom záujme zisťujeme, či má kupujúci schválený úver alebo je na začiatku procesu.

Termíny a záväzky dávame do zmlúv. Predávajúci tak má prehľad, kedy čo očakávať. Celý proces tak smeruje bezpečne ku kúpnopredajnej zmluve

Vieme tak včas upozorniť predávajúceho, ak by mohlo:

dôjsť k meškaniu,

komplikácii,

alebo k ohrozeniu predaja.

Nespoliehame sa na ponuku jednej banky. Porovnávame toľko ponúk, koľko je potrebných na to, aby sme pre vás našli optimálne riešenie.

Porovnávanie hypoték robíme medzi bankami:




VÚB BANKA



TATRA BANKA
Member of RBI Group







Financovanie kupujúceho je kľúčovým bodom, ktorý vie rozhodnúť o osude predaja.



Je dôležité mať v tejto fáze spoľahlivého partnera, ktorý na všetko dohliadne, preverí a včas zasiahne, pretože:

ak je pod kontrolou, celý proces plyní hladko,

ak nie je, môžete čakať týždne a nakoniec nepredať vôbec.



Krok 10

Odovzdanie nehnuteľnosti
a popredajné kroky



Podpísaná zmluva je mília, nie cieľ. Dôležité je dotiahnuť predaj až do konca bez stresu a nedorozumení.

Úspešný predaj nehnuteľnosti nekončí podpisom rezervačnej alebo kúpnej zmluvy. Odovzdanie nehnuteľnosti je posledným a veľmi dôležitým krokom, ktorý vytvára dojem z celého obchodu či už pozitívny, alebo negatívny.

Dobré obchody sa uzatvárajú bez stresu a nepríjemných prekvapení.

Ak prebehne chaoticky, v zhone alebo bez podkladov, môže to narušiť dôveru, vyvolať zbytočné otázky alebo zdržania pri prepise energií.

Naopak, profesionálne pripravené odovzdanie potvrdzuje, že celý proces bol dobre riadený a uzatvára obchod s istotou na oboch stranách.

ČO VŠETKO BY STE MALI MAŤ PRIPRAVENÉ



Zápis o odovzdaní nehnuteľnosti

- Dátum odovzdania, stav meračov (voda, elektrina, plyn), počet odovzdaných kľúčov, prípadné poškodenia alebo nedostatky



Stavy energií a prepisy

- Spoločne s kupujúcim zapíšte stavy a zašlite ich dodávateľom; vyplnené tlačivá môžete odovzdať aj osobne alebo online



Dokumenty k nehnuteľnosti

- Pôvodné projektové plány, revízie, návody na spotrebiče, záručné listy, technická dokumentácia



Odhlásenie služieb a povinností

- Trvalý pobyt, poistenie, preposielanie pošty, internet, káblovka. Odhlásenie dane z nehnuteľnosti na mestskom/obecnom úrade

Už po podpise zmluvy pripravujeme pre klienta prehľadný zoznam všetkých krokov, ktoré treba pred odovzdaním nehnuteľnosti zabezpečiť.

Pomáhame s prepisom energií, pripravíme vzor zápisu o odovzdaní a dohadujeme optimálny termín.

Odovzdanie nehnuteľnosti prebieha osobne:

s dôrazom na detaily,

poriadok,

a dobrú atmosféru.

AKO TO ROBÍME MY

Predaj nehnuteľnosti
nie je len o tom nájsť
kupujúceho.



Je o tom zvládnuť celý
proces od začiatku až
po posledný detail.

Pripravené podklady a dôsledné
odovzdanie znižujú riziko:

konfliktov,

zdržaní,

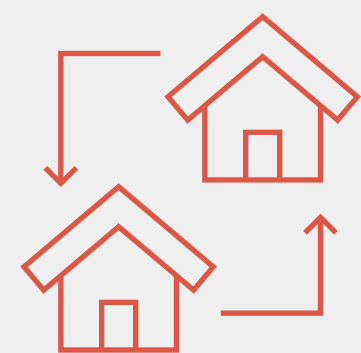
dodatočných otázok.

A vy si tak môžete naplno
vychutnať výsledok svojho
úsilia – úspešný predaj.



Krok 11

Zhodnotenie a nadväzujúce
rozhodnutia



Skutočne úspešný predaj nie je len o dobrej cene. Je o tom, že celý proces do seba zapadne a nikde nezostanete visieť.

Jednou z najčastejších chýb pri predaji je zamerať sa výlučne na predaj samotný a začať rozmýšľať o ďalších krokoch až neskôr. Lenže:

Kde budete bývať po predaji?

Ako dlho potrvá vybaviť hypotéku na kúpu novej nehnuteľnosti?

Máte plán, kam uskladniť nábytok?

Ako premostiť obdobie medzi predajom a kúpou?



Vladislava Krupjaková

Office manažérka

a realitná maklérka

Preto je dôležité vnímať predaj v súvislostiach:

Ak predávate a zároveň kupujete, je potrebné zosúladiť financovanie, načasovanie aj prepisy.

Ak plánujete zmenu životného štýlu, napríklad sťahovanie mimo mesta, prenájom alebo kúpu investičného bytu, treba vedieť, čo bude nasledovať.

Ak predávate ako investori, máte možnosť zhodnotiť výťažok z predaja a reinvestovať ho efektívne ďalej.

S klientmi sa nerozprávame len o predaji. Zaujíma nás, čo bude potom. Už pri prvej konzultácii riešime aj otázky ako:

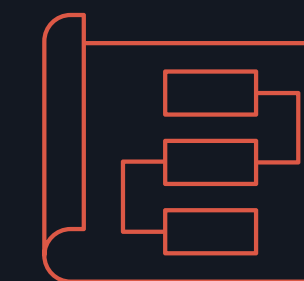
Máte už vyhladené ďalšie bývanie?

Potrebuje hypotéku?

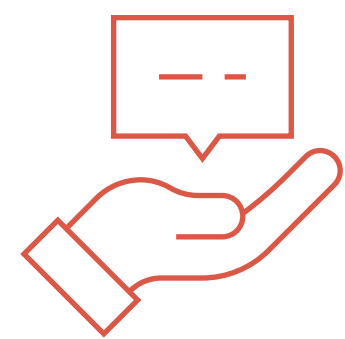
Je vaša aktuálna nehnuteľnosť pod hypotékou?

Zvažujete dočasné bývanie alebo chcete rovno kúpiť?

Práve vďaka plánovaniu vieme celý proces nastaviť tak, aby ste sa vyhli stresu, dočasným riešeniam alebo zbytočným stratám.



Často pomáhame klientom zabezpečiť aj tzv. preklápací predaj, kde nadväzuje predaj na kúpu bez finančnej či časovej medzery.



Ak neviete, ako si správne načasovať predaj a kúpu, dajte si vypracovať plán ešte pred tým, ako niečo zverejníte alebo podpíšete.

Dobré rozhodnutie
sa nerodí v strese.

ZHRNUTIE

Predaj nie je izolovaný krok. Je to súčasť väčšieho životného alebo investičného rozhodnutia.

Čím lepšie ho prepojíte s tým, čo bude nasledovať, tým:

pokojnejšie,

výhodnejšie,

bezpečnejšie celý proces zvládnete.

ZÁVEREČNÉ SLOVO

Predaj nehnuteľnosti je viac než len obchod. Je to rozhodnutie, ktoré ovplyvní vaše financie, životný komfort aj budúce možnosti.

Verím, že tento manuál vám pomohol lepšie pochopiť celý proces a ukázal vám, čo všetko môže ovplyvniť finálnu cenu a výsledok predaja. Dôležité však nie je len čo spraviť, ale ako, kedy a s akým cieľom.

Ak ste si počas čítania uvedomili, že pripraviť celý proces na profesionálnej úrovni nie je jednoduché, ste na správnej ceste. V Resido Concept to robíme denne. A ak budete chcieť, radi pomôžeme aj vám, férovo, prehľadne a s výsledkom, za ktorý sa postavíme.

[Kliknite a dohodnite si konzultáciu](#)

Štefan Sipos
Zakladateľ a konateľ

+421 917 435 523
sipos@resido.sk



Tento dokument je duševným vlastníctvom spoločnosti Resido Concept a je určený výhradne pre informačné účely našich klientov a partnerov. Všetky texty, fotografie, ilustrácie a ukážky prípadov podliehajú autorskému právu. Akékoľvek kopírovanie, šírenie, zverejňovanie alebo iné komerčné použitie časti alebo celého obsahu bez predchádzajúceho písomného súhlasu autora je zakázané. Ďakujeme, že rešpektujete našu prácu.

resido