

Reality25: Osobní přístup ke klientům, špičková prezentace a právní jistoty obchodu

Realitní trh se neustále vyvíjí a správné rozhodnutí včetně načasování realitního obchodu může zásadně ovlivnit celý finální výsledek. Michaela Červená, majitelka realitní kanceláře Reality25, dobře ví, že většina lidí řeší nákup či prodej nemovitosti jen jednou za život, pokud vůbec. „Lidé proto nemají a ani nemohou mít dostatečné zkušenosti s realitními obchody. Všem mohu tak jen doporučit, pokud stojí před prodejem či pronájmem nemovitosti nebo potřebují poradit, aby se na nás obrátili. Rádi pomůžeme najít nejlepší řešení,“ uvádí Michaela Červená.

Práce realitní makléřky je krásná v tom, že jste neustále mezi lidmi, posloucháte jejich příběhy a často je prožíváte s nimi



Michaela Červená, majitelka realitní kanceláře Reality25, se ve světě nákupů, prodejů a pronájmů nemovitostí pohybuje již 15 let.

Foto: Reality25

Jak dlouho se nemovitostem věnujete a co vás na této práci nejvíce baví?

Jako realitní makléřka a později majitelka realitní kanceláře působím už 15 let. Ráda pracuji s lidmi a pomáhám jim. Práce realitní makléřky je krásná v tom, že jste neustále mezi lidmi, posloucháte jejich příběhy a často je prožíváte s nimi.

Většina lidí skutečnou realitní obchod jen jednou za život. Proč by měli využít služeb realitní kanceláře? A jak poznat kvalitního makléře?

Na trhu působí mnoho zkušených makléřů, ale bohužel ne všichni pracují profesionálně. Je proto důležité zjistit, jaké má daný makléř zkušenosti, kdo za ním stojí, jaké služby nabízí. Kvalitní

realitní makléř by měl zajistit nejen profesionální servis a právní jistotu, ale také dosáhnout vyšší prodejní ceny, než by majitel zvládl sám.

Spolupráce s realitní kanceláří při pronájmu šetří čas, zajišťuje právní jistotu a zmenšuje riziko neplatičů

Jak docílíte co nejvyšší prodejní ceny?

Všechno je o kvalitní prezentaci. Většinu zakázek necháváme profesionálně nafotit, natáčí-

me video včetně záběrů z dronu a děláme 3D skeny. Díky tomu si zájemci mohou nemovitost prohlédnout online ještě před osobní prohlídkou. Důležitá je také správná propagace – vědět, kde inzerovat, jak využít placené pozice a kdy zapojit sociální síť. Služeb realitní kanceláře využívají i lidé, kteří pronajímají nemovitosti. Jaké výhody to přináší?

Spolupráce s realitní kanceláří při pronájmu šetří čas, zajišťuje právní jistotu a zmenšuje riziko neplatičů. Zkušený makléř prověří zájemce, připraví smlouvy a zajistí celý proces od A do Z.

Služby Reality25

Prezentace nemovitosti

- » Připravíme vaši nemovitost do nabídky moderními způsoby, jako je vizualizace, prvotřídní fotografie a poutavé video včetně použití dronu.
- » Využíváme moderních technologií a propagačních nástrojů ve prospěch vaší nemovitosti.

Propagace a marketing

- » Zacílíme prodávanou nemovitost k potenciálním kupujícím, což nám poskytne konkurenční výhodu před ostatními nabídkami v dané lokalitě.

Zařídíme vše za vás

- » Zajišťujeme kompletní péči při prodeji a pronájmu nemovitosti.
- » Postaráme se o vše za vás od začátku až do konce.
- » Kupujícím pomůžeme s financováním nemovitosti.
- » Naprostou samozřejmostí je zajištění právního servisu.

Zdroj: Reality25

Někteří lidé se obávají spolupracovat s realitní kanceláří kvůli špatným zkušenostem z minulosti. S jakými praktickými jste se setkala?

Je pravda, že v minulosti působili na trhu lidé bez zkušeností i pojištění. Někteří slibovali nereálné vysoké ceny a později na klienty tlačili, aby je snižovali. Nakonec se nemovitost prodala pod cenou. Dnes už je situace výrazně lepší, ale i tak je důležité vybírat si makléře pečlivě.

Všechno je o kvalitní prezentaci, většinu zakázek necháváme profesionálně nafotit, natáčíme video včetně záběrů z dronu a děláme 3D skeny

Proč si vaši klienti vybírají právě vás?

Myslím, že hlavně kvůli osobnímu přístupu. Nabízíme špičkovou kvalitu prezentace i právního zajištění obchodu. Každý klient

Kvalitní realitní makléř by měl zajistit nejen profesionální servis a právní jistotu, ale také dosáhnout vyšší prodejní ceny, než by majitel zvládl sám

si vybírá styl a přístup, který mu vyhovuje. Někdo preferuje mladého ambiciózního makléře, jiný klidnější přístup s empatií. Důležité je, aby spolupráce fungovala lidsky i profesionálně.

REALITY25

Michaela Červená

+ 420 777 213 855

cervena@smartag.cz

www.reality25.cz

Na co pamatovat při prodeji nemovitosti v Česku

Prodej nemovitosti je pro mnoho lidí největším obchodem, který kdy v životě uskuteční. Při současných cenách nemovitostí se téměř vždy jedná o částky v řádech milionů korun. Velmi často lidé prodávají domy a byty v náročných životních situacích – například při dědictví, kdy je rodina stále poznamenána ztrátou blízkého člověka. Často se jedná i o majetek prodávaný v době rozvodu nebo rozchodu.

„Právě ve chvílích, kdy člověk není v dobré psychické pohodě, může být náchylnější k chybným

rozhodnutím, nebo se může dokonce stát obětí podvodníka. Je proto dobré mít na paměti několik nejdůležitějších rad, na co si dát pozor, aby se prodej rodinného majetku neproměnil v noční můru,“ upozorňuje Michaela Červená, majitelka realitní kanceláře Reality25.

Stanovení prodejní ceny

Správně určit cenu, za kterou bude nemovitost nabídnuta, bývá prvním a často i nejtěžším krokem. Do rozhodování vstupují osobní vazby k domu či bytu i neznalost aktuální situace na

trhu. Pomoci může internet, kde lze vyhledat obdobné nabídky, ale není to vždy jednoduché.

„Zatímco bytů ve velkých městech se prodává hodně a lze najít srovnatelné nabídky, u domů či pozemků mimo města bývá podobných nemovitostí málo. Navíc platí, že to, že někdo nabízí nemovitost za určitou cenu, ještě neznamená, že ji za ni skutečně prodá – reálné (transakční) ceny mohou být i o statisíce nižší,“ uvádí Červená. Proto je vhodné přizvat k prodeji odborníka – znalce nebo zkušeného realitního makléře.

Jak hledat kupce

Rozhodne-li se majitel hledat kupce na vlastní pěst, narazí často na řadu překážek. Inzerce na internetu může být drahá nebo naopak zdarma, ale málo viditelná. Dnešní kupující očekávají vysokou kvalitu prezentace – profesionální fotografie, videa, virtuální prohlídky a kvalitně zpracované půdorysy. Tyto služby však obvykle nelze zajistit bez pomoci profesionálů.

Na co si dát pozor

Při prodeji nemovitosti jde o velké peníze. Proto je nezbytné,

aby bylo vše pečlivě ošetřeno smlouvami. Ty by měl připravit nezávislý advokát s praxí v realitních transakcích a s odpovídajícím pojištěním.

„Zásadní je, aby se nemovitost dostala do správných rukou a zároveň byly bezpečně převedeny peníze. Nikdy by nemělo dojít k situaci, kdy jedna ze stran drží současně vlastnické právo k nemovitosti i kupní cenu. Nejčastějším řešením je advokátní, notářská nebo bankovní úschova. Výběr správné formy je vhodné konzultovat s odborníkem,“ uzavírá Michaela Červená.