



CHIRŠ
REALITNÍ KANCELÁŘE

AUDIT POSTUPU PRODEJE NEMOVITOSTI

1. Vzhled a obsah inzerátu

Zájemci o koupi denně prohlíží desítky inzerátů. Vstřebat a vyselektovat takový objem informací je těžká práce.

Aby se vaše nabídka dostala k co největšímu počtu zájemců, inzerát musí být informativní, zároveň ale jasný a přehledný.



Prodej bytu 2+kk • 44 m² bez realtyky

Sezemínská Praha - Stodůlky

MHD 4 minuty pěšky • Vybaveno • Výtah • Sklep

Prodáme byt 2+kk (44m²) ve 4. patře nadstandardně zrekonstruovaného panelového domu. Panelový dům je zateplený, nová fasáda, výtahy, společné prostory. Byt se prodává kompletně vybavený vč. nábytku a elektrospotřebičů. Prostorná kuchyně se spoustou odkládacích ploch, varnou deskou, horkovzdušnou troubou a digestoří, mikrovlnná trouba, lednice. Na kuchyni navazuje zděný barový pult s masiví dubovou deskou a barovými židlemi. V obývacím pokoji kromě standardního vybavení najdete též krb na biolíh, kterým lze zejména před začátkem topné sezóny v bytě pohodlně přitápnět. Koupelna s WC je vyzděna, opatřena obkladem a koupelnovým nábytkem. Nyní dovybavena novou pračkou, stáří cca 3 měsíce. V chodbě je pak velká, prostorná, vestavná skříň s domovním trezorem.

K bytu náleží krásný vyzděný sklep, který je pod úrovní terénu a tak nabízí celoročně konstantní teplotu (vhodné např. na uchování vína). Sklep byl dodatečně zabezpečen masivním zámkem. Parkovat je možno přímo před domem.

Byt se nachází ve velmi klidné lokalitě Prahy – Stodůlek, situovaný na samém okraji Centrálního parku a přímém výhledu do zeleně, což znamená, že nehrozí v okolí domu žádná developerská výstavba, která by Vám zkazila kvalitu bydlení. Je zde možnost sportovního vyžití od míčových her, přes kuželky, cyklostezky, rybaření nebo jen prostě piknik s přáteli. Dostupnost metra B cca 3 minuty chůze na metro Lužiny, kde najdete zrekonstruované nákupní centrum (obchody, restaurace, pošta, knihovna, lékaři, banky, místní pivovar). Do centra Prahy cca 20 minut s využitím MHD. Pražský okruh autem do 5-ti minut

Kontaktujte nás prosím e-mailem. RK nepsat!!! (myslíme to vážně)

Cena 6 390 000,- Kč

Nalezené chyby

- Nepřehledný text inzerátu
- Nekvalitní foto prezentace
- Nedostačující propagace na inzertních portálech
- Nedostatečná propagace v blízké lokalitě

Doporučené úpravy

- Lepší vzhled a čitelnější obsah inzerátu pro kupující
(viz Doporučený text v příloze)
- Vytvořit foto prezentace dle doporučení profesionálních fotografů nemovitostí
(viz Doporučení k Vaší nemovitosti a seznam profesionálních fotografů)
- Aktivnější propagace inzerátu
(viz Seznam kroků pro širší propagaci inzerátu)
- Propagovat nabídku prodeje v blízké lokalitě
(viz Seznam míst pro propagaci v blízké lokalitě a vzhled lokální reklamy)

2. Konkurenceschopnost nabídkové ceny

Nabídková cena v inzerátech

Prodávající si často určují prodejní cenu své nemovitosti na základě inzerátů bytů na prodej, které jsou zveřejněné na realitních serverech.

Neuvědomují si však, že v inzerátech vidíme nemovitosti, které se ještě neprodali, s cenami, za které lidé tyto nemovitosti zřejmě nechtějí koupit (jinak by tyto inzeráty již nebyly publikovány). Nevíme ani jak dlouho se inzerují.

Kromě toho často porovnávají svůj inzerát s neporovnatelnými nemovitostmi (podle toho, jak jednotlivé nabídky vnímají potenciální kupující).

Tržní (prodejní) cena bytu

Pro zjištění skutečné tržní ceny bychom měli porovnávat svou nemovitost s podobnými reálně prodanými nemovitostmi.

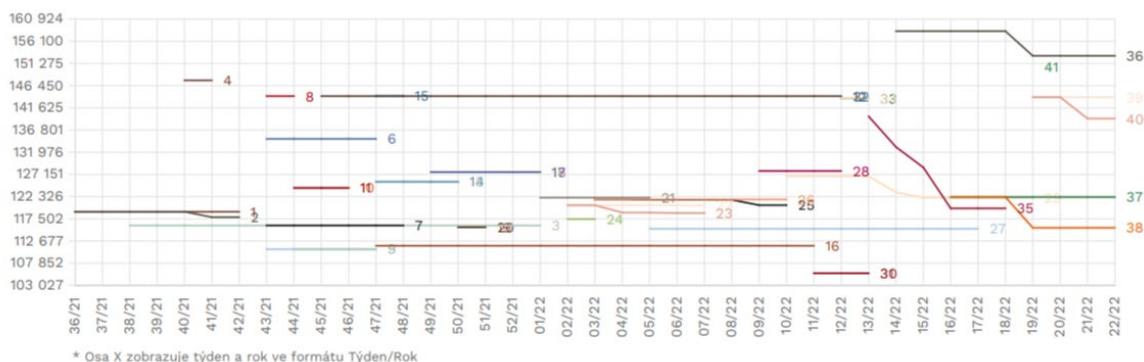
Reálné prodejní tržní ceny se dozvíme z reálně uzavřených obchodů – nemovitostí, které někdo skutečně koupil a zaplatil za ně.

Doporučené úpravy

- Přizpůsobit nabídkovou cenu doporučené úrovni dle Tržního posouzení hodnoty nemovitosti

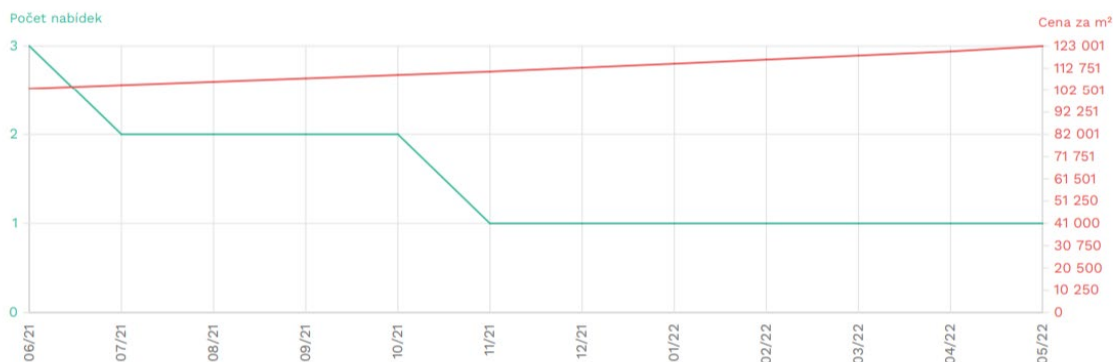
GRAF VÝVOJE CEN

Graf zobrazuje změnu ceny jednotlivých nemovitostí v nabídce za dobu nabízení.



GRAF TRENDU

Graf zobrazuje trend změny ceny a počtu nabídek daného typu nemovitostí v dotazované lokalitě.



Pozorované období **06/2021 - 05/2022**
 Průměrná cena ke konci období **123 001,- Kč/m²**

Změna počtu nabídek v období **- 67 %**
 Změna ceny v období **+ 19 %**

VÝPOČTOVÁ ČÁST

HODNOTA PŘED KOREKCÍ

Průměrná cena za m²: **127 061 Kč/m²**

Opravný koeficient nadhodnocení: -3%

Průměrná cena za m²: **123 249 Kč/m²**

Opravný koeficient nadhodnocení: -5%

Průměrná cena za m²: **120 708 Kč/m²**

VÝSLEDNÁ CENA PO KOREKCI

| | |
|---------|---------------------|
| Maximum | 5 463 657 Kč |
| Optimum | 5 299 747 Kč |
| Minimum | 5 190 474 Kč |

Vytvořeno dne: 2.6.2022

6. Podrobný scénář prohlídek

Prohlídka se zájemcem je jediná šance na prodej nemovitosti. Žádnou další nedostanete.

Nezkušení prodejci dělají chyby na prohlídkách, kvůli kterým zbytečně přichází o možnost uzavřít dobrý obchod.

Například, když doprovázejí zájemce nevhodnými komentáři, vychvalují svoji nemovitost, nebo když zamlčují nebo skrývají nedostatky.

Aby prohlídka probíhala plynule a byla informativní, doporučujeme připravit Scénář prohlídky

V první části je checklist – seznam, co vše se musí udělat ještě před prohlídkou – odeslat zájemcům SMS s připomenutím termínu a adresy, vytisknout podklady, rozsvítit v každé místnosti, schovat osobní věci, vyvětrat.

Je v něm také postup, průběh prohlídky – kde začít (která místnost zanechá nejlepší dojem?), kde strávit nejvíce času, co říct ve výtahu, na co nezapomenout před rozloučením.

SCÉNÁŘ PROHLÍDKY bytu v ul. _____

1. Poslat zájemcům SMS s potvrzením termínu a adresy prohlídky (cca 12 hodin před prohlídkou)
2. Připravit si:
 1. popis nemovitosti (případně s fotografiemi)
 2. rozpis poplatků (evidenční list)
 3. plánek
3. Předvedení domu:
 1. právní stav (DV, SVJ, pozemky, kdo dělá správu apod.) _____
 2. technický stav (stáří domu, jaké opravy proběhly v poslední době, co se plánuje, kategorie energetické náročnosti domu apod.) _____
 3. finanční stav (poplatky do fondu oprav, jak se financují opravy, kolik je našetřeno ve fondu, příjmy z nebytových prostorů apod.) _____
4. Předvedení bytu:
 1. Seznámit s dispozicí bytu nejdříve na plánu a pak přímo poukázat na jednotlivé místnosti
 2. Určit a seznámit zájemce se směrem prohlídky (Začínajte v místnosti, která zanechá nejlepší dojem):

| U místnosti <small>velikost, plocha místnosti / směr oken / použité materiály příp. technický stav (el. rozvody, stáří rekonstrukce apod.) vybavení, které zůstane / popis funkce u přístrojů (v kuchyni)</small> | |
|--|--|
| Místnost č. 1 | |
| Místnost č. 2 | |
| Místnost č. 3 | |
| U kuchyně <small>- kuchyň je od firmy... - vybavení, které zůstane - popis funkce u přístrojů</small> | |
| U koupelny <small>- použité materiály příp. technický stav (el. rozvody, stáří rekonstrukce apod.) - vybavení, které zůstane</small> | |
| <small>POZOR! Nepoužívat výrazy: hezký výhled / útulná místnost / moderní kuchyň / luxusní koupelna / vybavení, skvělý apod.</small> | |

5. Uzavření prohlídky
 1. Nabídnout zájemcům, aby bytem/domem prošli ještě jednou a sami
„Abyste si to lépe zapamatovali...; Máme zkušenosti, že až přijedete domů, ihned
Vás napadnou další otázky...; Jsem zde pro Vás... apod.“
 2. Získat od zájemců vyjádření
„Co tomu říkáte? Líbí se Vám tento byt NEBO ne?“
„Co tomu říkáte? Odpovídá byt Vaším představám NEBO ne?“