

PREHLEDNE: Klíčové události války na Ukrajině

Makléřka Kateřina Zvonková: Realitní trh provázejí mýty. Nevěřte jim

29.8.2016



Soňa Ličková
Redaktor-ka
Napište mi



Přerov - Realitní trh může být pro nezkušené plný nástrah a i malá chyba může způsobit velké problémy. Věřit na mýty se v tomto odvětví nevyplácí. Na největší z nich upozornila jednatelka společnosti Galerie Realit, s. r. o., Kateřina Zvonková.



Kateřina Zvonková. | Foto: Archiv K. Zvonkové

* Prodávát přes realitní **kancelář** je zbytečné, ušetřím, když si to zařídím sám
Bezplatné uveřejnění **nabídky** nemovitosti na několika inzertních serverech přináší ve skutečnosti prodávajícímu více starostí jak užítku. Z 95 procent reakcí na inzerce jde totiž o zprostředkovatele, nikoli o vážné zájemce. Pokud prodávající svěří svou nemovitost přímo realitnímu makléři, ušetří si čas, **peníze** i starosti. Díky zkušenostem a znalosti trhu je makléř schopen zajistit kvalitně připravenou, placenou a účinnou inzerce. Všechny telefonáty za klienta vyřídí, vyfiltruje skutečné zájemce, naplánuje a zrealizuje prohlídky nemovitosti a následně zajistí celý proces prodeje až po vyřízení daňového přiznání.

* Když budu svou nemovitost inzerovat u více realitních kanceláří, je to pro mě výhodné

Opak je pravdou. V takovém případě se nemovitost pravděpodobně ocitne na

Předplatte si Deník  **ZDE >**

DALŠÍ ČLÁNKY Z RUBRIKY



PODNIKÁNÍ

Minipivovar zachránila pandemie a plechovky. Změnu zkouší stále víc sládků



PODNIKÁNÍ

Vláda schválila kompenzace pro podnikatele. Dá na ně až pět miliard korun



PODNIKÁNÍ


Květiny i mejdany v obýváku. Do prostějovské kavárny Kavalír se každý rád vrací

KOMERČNÍ SDĚLENÍ

SADBOVÉ BRAMBORY
cibule sazečka,
česnek... 

Elektrokola CRUSSIS
 **RVP MOTO OLOMOUC**
široký výběr kol skladem

DELIKANA
CUKRÁRNA KAVÁRNA


RVP MOTO
PRODEJNA A SERVIS V OLOMOUCI  **ČTYŘKOLKY, MOTORŮKY ELEKTROKOLOBEŽKY...**



ČTENÁŘ REPORTÉR

VIDEO: Děti se pustily do malování cyklomapy Olomoucka

Obyvatelé Brodku a Lukov se zapojili

několika inzertních serverech a v tiskovinách v různém zpracování, s různými informacemi a rozdílnými cenami. V rámci konkurenčního boje tedy může docházet ke snižování ceny na úkor prodávajícího to znamená, že klient většinou svoji nemovitost prodá přes tu kancelář, která nabídla cenu nejnižší. Často se stává, že kupující ztrácejí o takovou nabídku zájem, jsou zmatení z různých cen a informací a nabídku považují za nedůvěryhodnou.

* Exkluzivní smlouva je pro mě nevýhodná

Výhradní smlouva jasně definuje práva a povinnosti zprostředkovatele k prodávajícímu a běžně se uzavírá na dobu určitou s možností prodloužení. Slouží tedy jako ochrana klienta i realitní kanceláře. Mezi hlavní výhody výhradní zprostředkovatelské smlouvy patří věrohodnost a kvalitní zpracování inzerátu, osobní kontakt s makléřem a transparentnost, kdy jsou jasně stanoveny veškeré podmínky prodeje.

* Realitní kancelář je nejlepší ta, která má nejnižší provizi

V případě výrazně nižší provize je nutné si ověřit a nechat smluvně ošetřit všechny služby, které realitní kancelář ve své provizi zahrnuje (uhrazení právního servisu, zhotovení smluv, úhrada depozitní úschovy, náležitosti s katastrem nemovitostí, vyřízení daňového přiznání...). Volba realitní kanceláře s nejnižší provizí nemusí být vhodná právě proto, že až v průběhu spolupráce klient zjistí, že si některé věci musí uhradit sám, jelikož se k jejich zařízení kancelář nezavázala smluvně.

* Provizi musím realitní kanceláři zaplatit, i když nemovitost neprodám

Realitní kancelář má právo na provizi (a provize je splatná) po ukončení obchodního jednání tedy buď okamžikem uzavření kupní smlouvy mezi prodávajícím a kupujícím, nebo až po přijetí kupní ceny na depozitní účet. Tato informace by měla být realitní kanceláří jasně definována ve zprostředkovatelské smlouvě.

* Zkusíme navýšit cenu prodávané nemovitosti, snížit ji můžeme přece vždycky

Vždy je lepší nastavit při prodeji reálnou tržní cenu. Několikanásobně se tak zvyšuje pravděpodobnost, že nemovitost si najde svého kupce v co nejkratším čase. Při určování tržní ceny nemovitosti je nutné zohlednit všechny možné působící faktory a následně při případném prodeji optimálně nastavit počáteční prodejní cenu. Mezi hlavní faktory je třeba zahrnout zejména: stav, stáří, velikost, možné využití nemovitosti a její vlastnictví. Dále je nutné zohlednit lokalitu a umístění nemovitosti, dopravní dostupnost, bezpečnost okolí a roli hraje také občanská vybavenost.

GALERIE REALIT

Adresa: Jiráskova 647/3, Přerov

Kontakt: Tel.: 777 054 304, prerov@galerierealit.cz

www: <http://www.galerierealit.cz/>

do sbírky na pomoc Ukrajině

Chcete tady mít zveřejněný svůj příspěvek?

Posílejte ZDE

ZPRÁVY ODJINUD

KONDICE

Jak vhodně kombinovat syntetiku a merino?

KONDICE

Narodil se nám sportovec?

DŮM A ZAHRADA

Základy pro stavbu zahradního jezírka ...

DŮM A ZAHRADA

Národní cena za architekturu startuje nový...

TN.CZ

ON-LINE: Rusko obvinilo Ukrajinu z požáru elektrárny v...

TN.CZ

Žhroutil se mi jaderný svět, řekla Drábová. Vysvětluje...

CELEBRITY

Princ Harry se s rodinou do Británie nepodívá: V rodné zemi se necítí bezpečně

CELEBRITY

Těžké chvíle Kryštofa Bartoše při natáčení Devadesátek: V nouzi mu pomohl Sokol

CELEBRITY

Živa a Richard se po Výměně dočkali dalšího potomka: Porod probíhal netradičně

CELEBRITY

Tereza H. se pokusila utéct přes hranice: Zastavila ji celní správa