Jak řídíme prodej nemovitosti

Váš prodej. *Jasný plán.*

Nejprve pochopím **Váš cíl**. Potom prověřím fakta, připravím strategii a každý týden s Vámi vyhodnotím skutečné výsledky.



Šest kroků, které na sebe navazují

01	02	03	04	05	06
Pochopit	**Prověřit**	**Připravit**	**Oslovit**	**Vyhodnotit**	**Dokončit**

Na čem mi záleží: abyste vždy věděli, proč něco děláme, co nám říká trh a jaký je náš další krok. Neslibuji hotového kupujícího – systematicky ho hledáme.

Krok 01 / Pochopit

Nejdřív potřebuji znát *Váš cíl.*

Správná strategie nezačíná cenou za m². Začíná pochopením toho, čeho chcete prodejem skutečně dosáhnout.

01

Proč prodáváte?

Stěhování, nové bydlení, životní změna nebo investiční rozhodnutí.

02

Kolik máte času?

Je termín jen Vaším přáním, nebo na prodej navazuje další závazek?

03

Co když neprodáme?

Jaký dopad by měl odklad a co potřebujeme stihnout?

04

Co když bude cena nižší?

Kde je Vaše hranice a jak by to změnilo další kroky?

Výsledek naší první schůzky

Jasné zadání prodeje.

Společně pojmenujeme **Váš cíl, termín, očekávanou cenu a hranice rozhodování**. Teprve na tomto základě Vám doporučím, jak postupovat – a zda Vám vůbec dokážu nabídnout službu, kterou potřebujete.

Když Váš cíl nedává na trhu smysl, řeknu Vám to otevřeně.

Krok 02 / Prověřit

Nejdřív fakta. *Potom cena.*

Abychom cenu mohli obhájit, potřebujeme rozumět bytu, domu i konkurenčním nabídkám.

Byt + dům

Byt
Plochy, rozvody, vady, příslušenství, provozní náklady a dokumentace.

Dům / SVJ
Střecha, stoupačky, výtah, fond oprav, úvěry a zápisy z jednání.

Příští 3 roky
Plánované opravy, investice a možné mimořádné výdaje.

Trh + konkurence

Realizované ceny
Dostupné informace o skutečných převodech z katastru.

Aktuální nabídky
Ceny, prezentace a konkurence na Srealitách.

Naše zkušenost
Výsledky a zpětná vazba z prodejů v dané lokalitě.

Doporučím Vám cenu podle cíle, ne podle přání

A
Test trhu
Prostor ověřit vyšší cenu.

B
Reálný prodej
Cena odpovídá dostupným datům.

C
Termín rozhoduje
Strategie podle Vašeho času.

Co dostanete: konkrétní cenové doporučení, argumenty, plán prodeje a předem dohodnutý okamžik, kdy výsledek znovu vyhodnotíme.

Krok 03 / Připravit

Nabídka musí obstát *i bez prohlídky.*

Samostatná webová stránka propojí fotografie, video, důležité informace a příběh Vaší nemovitosti.



01

Fotografie

Silný první dojem.



02

Video / 3D

Prohlídka nanečisto.



03

Půdorys

Jasná dispozice.



04

Fakta

Náklady a dokumenty.

Jedna stránka je centrem našeho marketingu. Na ni směřujeme reklamu, nabídky z portálů i kontakty z databáze. Pokud to pomůže rozhodování, doplníme také vizualizaci a rozpočet rekonstrukce.

Skutečné ukázky prezentace

Slezská / Praha 2

2+kk • 67,4 m²

Technický stav, dokumenty a potenciál bytu.

Lužická / Praha 2

3+1 • 107,84 m²

Prezentace interiéru, domu a výhod lokality.



Milan Břečka
+420 725 293 154



Sabina Ras
+420 608 304 994

E-mail
reality@milanbrecka.cz

Krok 04 / Oslovit

Nechci víc prohlídek. *Chci ty správné.*

Definujeme skutečného kupujícího. Pak volíme marketing a prověřujeme, zda má návštěva bytu smysl.

Kdo?
Komu bude byt dávat smysl?

Proč?
Jakou potřebu tím vyřeší?

Kde?
Kde ho dokážeme oslovit?

Přivedení zájemce

Portály + online
Inzerce, reklama a sociální sítě.

Vlastní databáze
Oslovení relevantních kontaktů.

Lokální pohlednice
Cílené oslovení sousedství.

Zahraniční kupující
Podle lokality i anglická komunikace.

Prověření před prohlídkou

01
Finance
Rozpočet a hypotéka

02
Potřeba
Co hledá a co už viděl

03
Rozhodnutí
Kdo rozhoduje a kdy

Interní skóre: připravený kupující / doplnit informace / zatím nerelevantní. Prohlídku doporučíme, až když známe motivaci, financování a další krok.

Krok 05 / Vyhodnotit

Každý týden víte, *co funguje.*

Nedostanete jen čísla. Dostanete také vysvětlení, co nám odezva kupujících říká a co společně uděláme dál.

Takhle vypadá struktura našeho týdenního reportu

Poptávky	Prověření	Prohlídky	Nabídky
–	–	–	–

Zjišťujeme

Kolik lidí reaguje • jaké mají rozpočty • s čím byt porovnávají • co jim brání v koupi • zda mají zajištěné financování.

Když je potřeba, změníme strategii

Málo reakcí
Upravíme cílení, sdělení a porovnáme cenovou hladinu.

Prohlídky bez nabídky
Rozkryjeme námitky a znovu porovnáme konkurenci.

Obavy z rekonstrukce
Doplníme vizualizaci a věrohodnou kalkulaci nákladů.

Každý týden jedno jasné doporučení. Pokračovat, upravit prezentaci, změnit cílení, nebo přehodnotit cenu – vždy na základě skutečných výsledků.

Krok 06 / Dokončit

Odpovídám za celý proces *až do konce.*

Výběrem kupujícího práce nekončí. Řídíme rezervaci, financování, smlouvy, úschovu, katastr i předání včetně klíčů, protokolu a energií.

Od rezervace po předání

01 **Rezervace**
02 **Finance**
03 **Smlouvy**
04 **Katastr**
05 **Předání**

Konkrétní příklad z naší práce / Slezská

46	12	2
dní do prodeje	prohlídek	konkrétní nabídky

Prodej za plnou nabídkovou cenu. Výsledek konkrétní zakázky, nikoli slib výsledku u jiné nemovitosti.

Reference, na kterých si zakládáme

„Už na první schůzce nás ohromil svou připraveností.“

Z veřejného hodnocení klientů.

Vaše zadání ze schůzky

Co chcete prodejem dosáhnout _____

Do kdy to potřebujete _____

Na čem se domluvíme jako prvním _____


Milan Břečka
+420 725 293 154


Sabina Ras
+420 608 304 994

E-mail
reality@milanbrecka.cz