

# PRODEJNÍ STRATEGIE

Cílem v současné době je **PRODAT** za optimální hodnotu odpovídající stavu, lokalitě a současné situaci na trhu. Očekávaná doba pro vyhledání zájemce **3měsíce+** doba pro převod. **Snížení této doby = snížení počáteční inzerované ceny (není populární leč efektivní).**

## PŘÍPRAVANÁ FÁZE

- ✓ **Příprava nemovitosti před prodejem**
  - Vyčistění chodníků – náklady vlastníka
  - Technická inspekce – náklady vlastníka
  - Kultivace zahrady – náklady vlastníka
  - Mytí oken v přízemí – pro účely focení – náklady vlastníka
  - Vyklizení zničeného vybavení v domě /garáži/venkovní kuchyni
    - Kontakt mám dokážu necenit
  - Vizualizace interiéru při zachování současného uspořádání (**var.1**)
- ✓ **Příprava nemovitosti po zveřejnění**
  - Konzultace architekta k modernizaci interiéru + vizualizace (**var.2**)
  - Příprava profesionální prezentace
    - Profesionální Texty
    - Fotografie (denní /večerní)
    - Video
    - Letecké záběry
    - Postprodukce
    - 3D sken nemovitosti
    - Příprava 3D půdorysu nemovitosti
    - (kalkulace + rozsah dle emailu z 20.9.)
    - Web nemovitosti
    - Odsouhlasit finálně zpracovanou prezentaci
- ✓ **Ze strany vlastníka potřebuji dokumenty:**
  - Půdorys nemovitosti
  - Energetický štítek – zákonná povinnost vlastníka při prodeji
    - Dokáži získat nabídku
  - Technickou dokumentaci k získání detailních informací k použití materiálu
  - Cenu za roční spotřebu elektřiny a plynu ( získání představy o reálné spotřebě)

## Prodejní a cenová fáze

- ✓ **Předpoklad realizované ceny v oscilaci: 15mil. – 16mil.**
  - Reálnou cenu však získáme ze skutečných prohlídek se zájemci.
  - K tomu je třeba mít TOP prezentaci a cílený marketing
  - V krátkém čase cca 1měsíce zjistíme, kde se cenově pohybujeme. Vlastník rozhoduje, o dalších krocích vedoucí k vyhledání zájemce.
- ✓ **Pravidelné sdílení odvedené práce vč. vyhodnocení**
  - Předložení celkového počtu zájemců vč. Jejich rozpočtu na koupi
  - Předložení zpětné vazby zájemců o koupi
  - Report inzerce na realitních serverech
  - Report z marketingových kampaní
  
- inzerce bude zveřejněna v podobě fotodokumentace, ale také video prohlídky vč. Leteckých záběrů a 3D prohlídky
  
- inzerce bude uvedena na všech nejvýznamnějších realitních serverech,
  
- pro prodej bude vytvořena také samostatná internetová stránka
  
- inzerce bude pravidelně Topována a Hopována, to znamená, že bude hrazeno umístování na prvních pozicích při vyhledávání.
  
- Nemovitost bude nabídnuta klientům ostatních spolupracujících makléřů po celé ČR.
  
- Zákazník / majitel bude v pravidelných intervalech zpravidla 1x týdně informován emailem o počtu zobrazení, počtu prohlídek či případné cenové nabídce.
  
- V případě, že se ozve zájemce o prohlídku nemovitosti, nejdříve zájemce projde „kontrolou“ z naší strany, zda je skutečný, vážný a seriózní zájemce včetně zajištěného financování
  
- Následně bude Milan kontaktovat majitele nemovitosti o zpřístupnění nemovitosti (pakliže nebude mít klíče od nemovitosti) pro potřeby prohlídky, přičemž po prohlídce budeme zjišťovat případné důvody, proč zájemce o nemovitost nemá zájem (vysoká cena, nevyhovující z určitých důvodů a podobně - to vše nám pomůže v nastavení nejvýhodnější strategie prodeje a při následných jednáních s potencionálními zájemci)

- V případě zájmu ze strany zájemce o koupi nemovitosti, podepisujeme se zájemcem /vlastníkem a Zprostředkovatelem rezervační smlouvu, kde se zavazuje uhradit blokovací depozitum do bankovní úschovy (částka, která by mu byla v případě nenaplnění dalších kroků propadla jako pokuta) a dále se zavazuje následně koupit nemovitost, respektive uzavřít Kupní smlouvu.
- Společně s právními zástupci prodávající a kupující strany bude řešeno přesné znění Kupní smlouvy (například termíny, toky financí a podobně) a po vzájemném doladění všech podmínek dojde k podpisu uvedených smluvních ujednání.
- Po podpisu výše uvedených smluv se již pouze postupuje dle dohodnutého (například úhrada kupní ceny do notářské /bankovní či advokátní úschovy, vklad na katastr nemovitostí, předání nemovitostí atd.) provize bude oscilovat na úrovni:
  - v případě **rychlého prodeje 1- 2měsíce bude provize 2% + DPH**
  - v případě dlouhého prodeje 3 – 12 měsíců bude provize **4% + DPH**

Finální výše provize bude oscilovat od 300 tisíc – 600tisíci +. DPH a bude se odvíjet od:

- celkové sjednané ceny se Zájemcem a Vlastníkem nemovitosti
  - celkové spokojenosti majitele s prací makléře.
  - Nejvyšší dosažená částka bude 600 tisíc + DPH a nejnižší 300tisíc + DPH.
  - době prodeje, nákladech na realizaci k vyhledání zájemce.
- Prodávající bude detailně a pravidelně informován o naplňování dohodnuté strategie. Veškeré kroky budou konzultovány v pravidelně emailové či osobní komunikaci.