

EXKLUZIVITA	VIAC REALITNÝCH KANCELÁRII	SÚKROMNÁ INZERCIA
CENA		
+	+	+
<p>Maklér na základe dlhodobej analýzy trhu navrhne najvyššiu možnú reálnu cenu. Po dohode s predávajúcim túto cenu inzeruje. Maklér nie je tlačení inými vplyvmi na predaj za každú cenu, preto zastupuje pri vyjednávaní záujem predávajúceho. Dobrý maklér si vie obhájiť ako cenu svojej práce, tak aj cenu pre predávajúceho.</p>	<p>Možnosť usporiť na nižšej provízií.</p>	<p>Provizia sa neplatí. Skúsenejší získajú 3-5% viac tým, že neplatia províziu.</p>
-	-	-
<p>Cena nemusí spĺňať predstavy predávajúceho. Záznaky sa nedejú, dobrý maklér radšej nezoberie predraženú nehnuteľnosť do ponuky aby mal čas starať sa o reálne ponuky.</p>	<p>Rozdielne ceny na rovnakých realitných portáloch. Kúpujúci zvyčajne operujú s tou najmenšou cenou, čo umelo znižuje hodnotu predávanej nehnuteľnosti. Najnižšie ceny bývajú často uvedené bez provízie, prípadne sú dokonca nižšie, ako boli predávajúcimi požadované.</p> <p>Dumpovanie provízie nižšia provízia sa zvyčajne rovná nižšej angažovanosti.</p> <p>Mnoho maklérov často ani nepovie s akou províziou pracujú. Iní uvedú podzývivo nízku s tým, že zvyšok doplatí kúpujúci. V konečnom dôsledku je pre kúpujúcich cena rovnaká.</p>	<p>Riziko nesprávne nastavenej ceny cena je buď príliš vysoká alebo príliš nízka.</p> <p>Riziko chyby/podvodu predávajúci môže prísť o celý majetok</p> <p>Platí právny servis kúpne zmlúvy, zmlúvy o budúcej zmlúve, ...</p>

EXKLUZIVITA	VIAC REALITNÝCH KANCELÁRII	SÚKROMNÁ INZERCIA
ČASOVÉ HĽADISKO		
+	+	+
<p>Najkratší možný čas s ohľadom na potreby predávajúceho, druh nehnuteľnosti, sezónnosť a momentálnu situáciu na trhu. Zvyčajne však platí, že najväčšiu šancu na predaj má na trhu novinárka za reálnu cenu.</p>	<p>Pri správne nastavenej cene rýchly predaj.</p>	<p>Pri správne nastavenej cene a pokročilejšej orientácii na realitných portáloch rýchly predaj.</p>
-	-	-
<p>POZOR na príliš dlhé trvanie exkluzívnej zmlúvy, prípadne priamo nevyhovujúcej. Neseříozní makléri tak vďaka pokutám môžu prísť k nezslúženej a te úplne bez práce. Radšej najprv na kratší čas a v prípade, že sa vám práca makléra a kancelárie pozdáva, zmlúva sa dá predĺžiť.</p>	<p>Pozor na podpisovanie. Niektoré zmlúvy, o ktorých maklér povie, že nie sú exkluzívne sa práve ich podpisom môžu takými stať.</p> <p>Treba pozorne čítať! Podľa zákona má každá RK povinnosť uzavrieť s klientom Zmlúvu o sprostredkovaní, aj keď nie každá to dodržiava. Zmlúva však nemusí byť exkluzívna</p> <p>Zdržiavanie. Neseříozní makléri niekedy nepravdivo informujú, či už o domnelom záujme alebo priamo o zloženej zálohe, čím zablokujú predávajúcich a konkurenciu len s úmyslom nájsť iného kúpujúceho.</p> <p>Pri príliš vysokej cene sa doba predaja výrazne predlžuje alebo sa predaj vôbec neuskutoční.</p> <p>Po príliš dlhej dobe sa stáva z nehnuteľnosti "ležiak" a potenciálni kúpujúci si na ňu vytvoria rezistenciu, alebo nehnuteľnosť nepôsobí dôveryhodne.</p>	<p>Zdržiavanie. Najmä neskúsení samopredajcovia sú často ochotní uveriť záujemcom len na dobré slovo. Po 1-2 mesiacoch však záujemca povie, že nemá záujem, nevychádza to, ďakuje. Ak sa vôbec ozve. A celý proces môže začať odznova.</p> <p>Pri príliš vysokej cene sa doba predaja výrazne predlžuje alebo sa predaj vôbec neuskutoční.</p> <p>Po príliš dlhej dobe sa stáva z nehnuteľnosti "ležiak" a potenciálni kúpujúci si na ňu vytvoria rezistenciu, alebo nehnuteľnosť nepôsobí dôveryhodne.</p>

EXKLUZIVITA	VIAC REALITNÝCH KANCELÁRII	SÚKROMNÁ INZERCIA
NÁROČNOSŤ		
+	+	+
<p>Väčšinu starostí spojených s predajom nehnuteľnosti má maklér.</p> <p>Koniec zbytočných telefonátov z iných kancelárií.</p> <p>V prípade potreby maklér pomôže pri príprave alebo sám pripraví nehnuteľnosť na predaj, prípadne osloví profesionálov (home staging).</p> <p>Ponuku dôkladne nafotí, inzeruje, pracuje na lokálnej prezentácii, pripraví videoprezentáciu alebo video. Vďaka exkluzívnosti ponuky postáva na sledovanejšie pozície, sleduje a informuje predávajúceho o prehľade záujmu, či dohodnutých obhlídkach.</p> <p>Komunikácia s potenciálnymi kúpujúcimi, maklér vie poukázať na benefity danej nehnuteľnosti v porovnaní s konkurenčnými ponukami.</p> <p>Vede obchodné rokovanie.</p> <p>Pripraví všetky podklady k uskutočneniu obchodu (návrh kúpnej zmlúvy, tlačivá na odhlásenie, informuje o daňových či iných povinnostiach, ...)</p>	<p>V Tmave, ako aj v každom inom meste pracuje veľa dobrých profesionálnych realitných maklérov z rôznych RK. Treba mať šťastie</p> <p>Poradia, pomôžu, pripraví profesionálnu prezentáciu, často však práve oni doplácajú na tých neseříozných.</p>	<p>Ak má samopredajca skúsenosti zvyčajne si poradí.</p> <p>Odkomunikuje predaj s potenciálnymi záujemcami, dohodne cenu, dá si vypracovať kúpne zmlúvy, vie, kde má čo obchať a vybaviť.</p>
-	-	-
<p>Predávajúci musí po príprave a obhlídkach spolupracovať.</p> <p>Nutnosť dodržiavať zmlúvu, pretože pre dôkladný popis ponúkanej nehnuteľnosti je dôležité vedieť, kde sa nachádza a ako vyzerá zvonku. Stáva sa, že na dvere zaklopú rôzni chýtráci s úmyslom obísť kanceláriu. Exkluzívna zmlúva však chráni nielen kanceláriu, ale aj predávajúceho. Jeden pokus obísť pravidlá indikuje pokus o ďalšie porušenie pravidiel.</p>	<p>Predávajúci komunikuje s viacerými, neznámymi, ľuďmi.</p> <p>Veľa maklérov iba príde, spravi pár fotiek, vypočuje si cenu, možno si niečo poznačí, pozdraví a odíde. Niektorí ani neprídu pretože im stacia fotky a popis z internetu.</p> <p>Dumpovanie provízie nižšia provízia sa zvyčajne rovná nižšej angažovanosti. RK do predaja a marketingu takmer vôbec neinvestuje a hodí ponuku na internet a čaká.</p> <p>Značná časť RK nevyžaduje žiadne zmlúvy, takže cenu a výšku provízie si predávajúci musí držať v hlave.</p> <p>Čím viac RK, tým menšia pravdepodobnosť, že nehnuteľnosť predá práve ten jeden maklér, čo vedie k zníženej angažovanosti a ochote spraviť pre predaj mečo navyiac.</p> <p>Pri viacerých RK si musí predávajúci na internete odkontrolovať v ponukách vlastnú cenu alebo nevyžiadajú inzerciu.</p> <p>Nevyžadaná inzercia telefonáty od úplne neznámych maklérov, ktorí chcú prísť na obhlídku s klientom</p> <p>Dve obhlídky s dvomi RK v jeden deň a ti isti záujemcovia nie je nič nezvyčajné.</p> <p>Nekvalifikovaní klienti Ako kompenzáciu prichádzajú takto makléri s ľuďmi, ktorí o danú nehnuteľnosť nemajú žiadny záujem vo viere, že sa im ich podarí zlomiť ich rečami.</p>	<p>Neprestajné telefonáty v ktorúkoľvek hodinu, pomer reálni záujemci/realitní makléri je 2/18</p> <p>Ak predávajúci odmietne ponuku na spoluprácu polovici maklérov, ktorí sa predavia, tak druhá polovica z nich sa nepredavia ako makléri a prídu na obhlídku.</p>

EXKLUZIVITA	VIAC REALITNÝCH KANCELÁRII	SÚKROMNÁ INZERCIA
PREZENTÁCIA/PROPAGOVANIE NEHNUTEĽNOSTI		
+	+	+
<p>Maklér pracuje na základe marketingového plánu.</p> <p>Pripraví, alebo pomôže pri príprave samotnej nehnuteľnosti.</p> <p>Nehnuteľnosť profesionálne nafotí, pripraví videoprezentáciu alebo priamo vytvorí predajnú videoprehliadku.</p> <p>Profesionálne spracovanú ponuku nahodí na najnavštevovanejšie realitné portály, sociálne siete a samozrejme kanál YouTube.</p> <p>Tým, že predávanú nehnuteľnosť má v ponuke len jedna RK, môže investovať viac do propagácie, pretože kancelária zaplatí na realitných portáloch vyššie pozície tak, aby nehnuteľnosť bola v ponuke ihneď viditeľná.</p>	<p>Každý maklér sa snaží, aby predal práve on.</p> <p>Pri viacerých makléroch je preto najmä na začiatku väčšia možnosť, že oslovia práve záujemcov o daný typ nehnuteľnosti.</p>	<p>Ak vie predávajúci správne pripraviť a nafotiť nehnuteľnosť a vie využívať realitné portály, dokáže nehnuteľnosť dobre odprezentovať aj sám.</p>
-	-	-
<p>Pred nahodením do ponuky sa vyžaduje spolupráca s maklérom dlhší čas.</p>	<p>Veľká časť maklérov sa obmedzí len na rýchle nafotenie a nahodenie ponuky.</p> <p>Prístúpi na akúkoľvek cenu, len aby mali nehnuteľnosť v ponuke.</p> <p>Nehnuteľnosť zoberú do ponuky v akomkoľvek stave - málo nereprezentatívnych fotografií.</p> <p>Nehnuteľnosť dajú do ponuky a potom sa o ňu nezáujmajú. Ponuka sa časom stráca v záplave iných inzerátov.</p>	<p>Často nedostatočný a nesprávny popis nehnuteľnosti.</p> <p>Nekvalitné fotografie.</p> <p>Neznalosť fungovania realitných portálov.</p>

EXKLUZIVITA	SPOLUPRÁCA S RE/MAX
+	-
<p>Viac ako 40 rokov skúsenosti zo svetových regiónov. 10 ročné skúsenosti z Čiech a Slovenska.</p> <p>Prepracovaný systém nábora a vzdelávania maklérov.</p> <p>Etický kódex, reklam- a kontrola zo strany centrály RE/MAX Slovakia.</p> <p>MAXIS Systém párovania ponuky a dopryta, kedy nahodením do ponuky systém automaticky priťahuje hľadajúcich klientov k požadovanej nehnuteľnosti.</p> <p>Každú ponuku makléra RE/MAX ďalej automaticky ponúka každý ďalší maklér spoločnosti (viac ako 260 maklérov vo viac ako 40 kanceláriách len na Slovensku)</p>	<p>Pred nahodením do ponuky sa vyžaduje spolupráca s maklérom RE/MAX dlhší čas.</p> <p>Klient musí spolupracovať najmä so svojím a samozrejme aj maklérovom záujme.</p>