# Mít, či nemít k prodeji nemovitosti služby realitního makléře?

**Praha 24. dubna 2024 – Mnoho lidí si myslí, že prodej nemovitosti bez realitního makléře je snadný a pomocí návodů z internetu může být i efektivní. Navíc vidina nemalé úspory za provizi pro realitního makléře je víc než lákavá! Možná si řeknete, co na tom je. Stačí si na internetu najít různé servery, zdarma tam vložit inzerát a čekat na zájemce… Jenže ne každý prodej nemovitosti je tak jednoduchý a často představy majitelů i kupujících o ceně nemusejí odpovídat realitě, takže názor a rada odborníka se mohou hodit.**

*„Profesionální realitní makléř vám poskytne individuální pomoc, která odpovídá vašim konkrétním potřebám i situaci a pomůže vám minimalizovat rizika nebo komplikace spojené s prodejem nemovitosti. Jeho služby můžete brát i jako investici, která se vám vyplatí v podobě vyšší prodejní ceny, kterou dokáže vyjednat, a zejména v zajištění celého procesu prodeje,“* říká Michal Naď, realitní specialista ze společnosti FinGO.

Spolupráce s realitním makléřem přináší určité výhody, proto se pojďme podívat na několik konkrétních důvodů, proč prodej své nemovitosti svěřit do rukou zkušeného odborníka.

**Znalost trhu a cen nemovitostí**

Realitní makléři mají velmi dobré znalosti místního trhu, včetně aktuálních cen nemovitostí v dané lokalitě. Jsou schopni poskytnout informace i o tom, jaké jsou trendy v oblasti prodeje či informace o očekávaných budoucích změnách, což umožní stanovit reálnou tržní cenu nemovitosti tak, aby byla atraktivní pro kupujícího a zároveň maximalizovala výnos pro prodávajícího. Jednou z nejčastějších chyb, kterých se majitelé nemovitostí dopouštějí, pokud si prodej zajišťují sami, je špatné stanovení prodejní ceny, tedy její nadhodnocení. Příliš vysoká cena odrazuje potenciální zájemce a prodlužuje dobu prodeje.

Aktuální orientační cenu třeba vaší nemovitosti je možné si spočítat zdarma a během chvilky na online kalkulačce [Ocenění nemovitosti](https://www.fingo.cz/hypotecni-kalkulacka/odhad-nemovitosti).

**Profesionální poradenství**

Realitní makléři poskytují odborné poradenství ohledně strategie prodeje, vhodného načasování a případných úprav nemovitosti, které by mohly zvýšit její hodnotu na trhu. Například zcela zásadní je příprava – důkladný úklid, opravy drobných nedostatků a zvážení větších úprav pro zvýšení atraktivity nemovitosti.

**Vhodný marketing a prezentace**

Profesionální realitní makléři mají na rozdíl od majitelů nemovitostí zkušenosti s tvorbou inzerátů a marketingem. Dokážou přilákat víc potenciálních zájemců a zvýšit pravděpodobnost prodeje. Základem úspěšné akce jsou kvalitní fotografie a videa, jejichž výrobu zajistí, čímž výrazně zvýší atraktivitu nabídky a přilákají více zájemců. Také virtuální prohlídky, které realitní makléři dokážou připravit, mohou zvýšit zájem kupujících.

**Širší dosah nabídky**

Spolupráce s realitním makléřem poskytuje přístup k mnoha specializovaným realitním serverům a marketingovým kanálům, což zvýší viditelnost nabídky a zajistí efektivní inzerci k oslovení relevantní cílové skupiny. Stejně jako jiní prodejci, i realitní makléři čím dál častěji využívají sílu sociálních médií k propagaci prodávaných nemovitostí a mají mnohem širší zásah v cílové skupině potenciálních zájemců. Realitní společnosti a její lidé mají navíc k dispozici databázi kontaktů potenciálních zájemců a pravidelně je informují o nových nabídkách a aktualitách. Je ověřené, že personalizované emailové kampaně podporují rychlejší prodej.

**Právní příprava**

Prodej nemovitosti může být právně složitým procesem. Sestavení kupní smlouvy a dalších právních dokumentů vyžaduje odborné znalosti a zkušenosti s právními aspekty transakci, které realitní makléři mají. Tím ochrání obě strany před právními riziky a zajistí, že všechny podmínky obchodu jsou nastavené správně a legálně. Tím se minimalizuje riziko chyb a nejasností. Realitní trh je totiž dynamický a situace se může měnit, legislativu nevyjímaje. Před prodejem také zkontrolují, aby byla veškerá potřebná dokumentace v pořádku a připravena k podpisu. Je třeba si uvědomit, že právní nedostatky mohou proces prodeje zpomalit nebo dokonce způsobit jeho selhání.

**Zkušenosti s vyjednáváním**

Realitní makléři mají také jednu neocenitelnou zkušenost, a to je vyjednávání o ceně a dalších podmínkách prodeje. Pomohou prodávajícímu zajistit co nejlepší podmínky prodeje. Ve vyjednávání bývají otevření a flexibilní, pokoušejí se najít společné řešení, které je uspokojivé pro obě strany, což se ve výsledku velmi vyplácí.

**Úspora času**

Prodej nemovitosti je mnohdy stresující a vždy náročný proces, který vyžaduje mnoho času a úsilí. Spolupráce s realitním makléřem umožní delegovat některé úkoly spojené s prodejem, zejména administrativní a organizační, takže získáte čas pro jiné, důležité záležitosti. A není třeba se obávat, že by vám něco uteklo, realitní makléři jsou zvyklí průběžné poskytovat informace o prodeji, zájemcích a potenciálních komplikacích. Dodají potřebné informace a pomohou zmírnit stres i nejistotu během celého procesu.

**Prodej nemovitosti s právní vadou**

Prodej nemovitosti s hypotékou, věcným břemenem nebo exekucí je samostatnou disciplínou. Při prodeji se totiž můžou objevit komplikace, které je potřeba správně vyřešit za dodržení veškerých zákonů a pravidel, takže v těchto složitých případech je pomoc profesionála většinou nepostradatelná.

*„Prodej jakékoliv nemovitosti je závažný krok, který vyžaduje pečlivé plánování a správnou strategii. Naštěstí na to jejich majitelé nemusejí být sami – s radostí jim pomůže některý z našich zkušených a kvalifikovaných makléřů. Speciálně pro ně jsme připravili nové, jednoduché a zcela ojedinělé cloudové řešení* ***ReCloud – realitní platformu****, na které vyřeší všechno, od inzerce a exportu nabídek přes právní podporu až po elektronický podpis dokumentů. ReCloud jim uvolní ruce, aby se mohli zaměřit na to, co je důležité, na kontakt s klienty,“* dodává Michal Naď ze společnosti FinGO.

**Cloudové řešení pro každého makléře**

Svět realit se rychle vyvíjí a je potřeba s ním držet krok. Vzdělávání, marketing, prodejní i právní podpora – to všechno jsou oblasti, kterým se dobrý realitní makléř musí věnovat. *„Abychom jim tyto povinnosti ulehčili, dáváme makléřům k dispozici jak potřebné technologie, tak zajistíme od vzdělávání spolupracujících odborníků až po IT podporu. V ReCloudu mají realitní makléři k dispozici realitní software a nástroj eProhlídka, marketingovou a administrativní podporu, inzerci na TOP 4 realitních portálech, online školení a přístup do akademie FinGO, právní servis online a po celé ČR, online ocenění nemovitostí, digitální podepisování dokumentů, prostě vše, aby klientům mohli poskytovat opravdu fundované prémiové služby,“* uzavírá Michal Naď ze společnosti FinGO.

*O společnosti FinGO:*

*Digitální finančně-poradenská společnost FinGO.cz začala v České republice působit v roce 2021 s cílem přinést makléřům i klientům pohodlí, férovost a díky digitálním technologiím také příležitost, jak oslovit nové klienty. V současnosti má společnost přes 580 vázaných zástupců, kteří působí po celé České republice. V roce 2022 patřila k nejrychleji rostoucím makléřským společnostem, přičemž v oblasti úvěrů rostla nejrychleji ze všech. Významný podíl produkce FinGO.cz pochází z online příležitostí, které společnost sama vytváří pro své vázané zástupce.*

*Společnost FinGO je součástí lokální investiční skupiny InTeFi Capital podnikatele a investora Lukáše Nováka. Skupina vlastní a řídí české a slovenské společnosti z oblastí informačních technologií, financí, a real estate developmentu. Podíl vlastní například v technologické skupině BiQ Group, která vytváří komplexní a udržitelné IT projekty s budoucností. Společnost FinGO.sk byla založena před pěti lety a stala se jednou z nejrychleji rostoucích společností ve svém oboru na Slovensku. Více než 1100 odborníků působí ve všech 79 okresech Slovenska a stará se o téměř 110 000 spokojených klientů.*