

Jak prodat svou nemovitost za nejvíc peněz?

Dnešní doba je z pohledu prodeje nemovitosti velmi zajímavá, trh se vyvíjí, bytů a domů na prodej je nedostatek a ceny stále rostou. Co je potřeba udělat pro získání nejlepší nabídky? A jak to v praxi vypadá? Řešení existuje v podobě pozitivní licitace.

Jak prodat byt pomocí pozitivní licitace?

Realitní kancelář připraví vaši nemovitost k prodeji s veškerým souvisejícím servisem. Nastaví se cena, která vychází z **tržního odhadu**, stanoveného na základě nabízených či prodaných nemovitostí v daném místě a čase. Až makléř svou praxí a zkušeností může odhadnout, zdali se nemovitost dá prodat za víc peněz. Odhadci bank **vychází ze stejných tabulek** jako realitní makléři a tak víme, že banka bude nemovitost odhadovat ve velmi podobné cenové hladině. To je velmi důležitý aspekt, protože pokud nabízíme nemovitost za dobrou a rozumnou cenu, kupující se vždycky ozvou.

Selským rozumem, pokud mám více klientů, co bude rozhodovat o tom, komu svou nemovitost prodám? Ten, kdo přišel první? V tomto případě asi ne! Je jasné, že vy, jako majitel, **chcete získat co nejvíc peněz**, protože prodáváte nemovitost jednou, možná dvakrát za život. V takové situaci je dobré zájemcům vysvětlit a říct, že je jich nad očekávání více. Na prohlídkách makléř nikdy neslibuje, že například byt někomu prodá, ale že je určený konkrétní den, kdy se uzavřou případné zájmy o koupi – cenové nabídky budoucích zájemců.

Co se reálně stane? Přejde vám na prohlídku obvykle 10 až 15 zájemců. Z toho se objeví například tři lidé, kteří budou mít vážný zájem. V deskách od realitního makléře dostanou formulář **CENOVÁ NABÍDKA** a mohou **potvrdit danou inzerovanou cenu, popsat jakým způsobem budou nemovitost financovat, a do kdy je platná jejich nabídka**.

Spolupráce makléře a majitele

Makléř si pak může sednout s majitelem a **porovnat nabídky jednotlivých zájemců**. V tuto chvíli je jedno, jaká cena tam bude uvedena, ale budete vědět, že to jsou zájemci, kteří vynaložili nějaké úsilí pro to, aby si mohli nemovitost koupit. To jsou vážní zájemci. Mohou mezi nimi být takoví, kteří by nemovitost **financovali z vlastních zdrojů anebo ti, kteří by ji financovali hypotékou**.

Při spolupráci s makléřem se tak jako prodávající můžete v klidu rozhodnout, jakou nabídku akceptujete nebo makléře pověřit vylicitováním kupní ceny směrem nahoru. Pozor, nejedná se o aukci či dražbu, ale o spravedlivé rozhodnutí, resp. využití šance prodat svou nemovitost té nejvyšší cenové nabídce.

Příklady prodeje bytů pomocí pozitivní licitace

Př. 1: Byt 2+1 s terasou, Praha 7 – Holešovice.

„Tržní odhad vyšel na **9 mil. Kč**. **Byt byl nabízen za 11.000.000 Kč** a za tuto cenu jsme mohli ihned prodat. Díky prezentaci makléře se přišlo podívat 8 zájemců. Tři zájemci potvrdili kupní cenu, další dva cenu navýšili. Někteří zájemci uvedli jako zdroj financování hypoteční úvěr, ale pouze dva vlastní zdroje. S majitelem jsme upřednostnili kupce s vlastními zdroji, který nabídl **13,5 mil. Kč**, ačkoliv jsme dostali nabídku i na 14 mil. Kč, ale financovanou hypotékou.“

Př. 2: Byt 3+kk s lodží, Praha 9 – Horní Počernice.

„Tržní odhad vycházel na **4,8 mil. Kč**, **inzerovaná cena byla 5.000.000 Kč**. Na byt se ozvalo celkem 64 zájemců, někdo se na prohlídku dostavil, někdo už ne. Přišlo celkem 12 cenových nabídek. Se čtyřmi zájemci, kteří učinili nejvyšší nabídku jsme jednali. Úplně nejvyšší cenovou nabídku na 5.666.666 Kč jsme ale museli odmítnout. Důvodem bylo, že zájemce by musel nejdříve prodat svůj byt a prodávající nechtěli čekat. Nakonec jsme nemovitost prodali za **5.300.000 Kč**.“

Př. 3: Byt 2+kk, Praha 7 – Holešovice.

„Tržní odhad vyšel na **5,6 mil. Kč**, **inzerovaná cena 5,9 mil. Kč**. Na prohlídky přišlo celkem 18 zájemců, obdrželi jsme tři nabídky. Dvě nabídky byly shodně nejvyšší a financované z vlastních zdrojů. Výsledná prodejní cena **6.650.000 Kč**.“

Toto bylo jen několik málo příkladů námi prodaných nemovitostí z poslední doby. Prodeji nemovitostí formou pozitivní licitace se zabýváme dlouhodobě.

Je třeba si uvědomit, že tato metoda nemusí být vhodná pro všechny nemovitosti.

Pravdou zůstává, že pozitivní licitace je spolehlivý nástroj, jak vám zajistit nejvyšší prodejní cenu za vaši nemovitost.