

Obsah

Úvod	7
1. Realitní trh	9
Typy realitních trhů	9
Krise na českém realitním trhu	9
Stav trhu v letech 2009 a 2010	9
Hlavní důvody, proč se lidé stěhují	10
Prodat, nebo ne?	13
2. Ocenění nemovitosti	15
Největší chyba, jakou může prodávající udělat	15
Zásady tvorby cen na realitním trhu	16
Určení ceny – srovnávací analýza	17
Renovace – ano, či ne?	19
Snížení ceny, vylepšení ceny, úpravy ceny	20
Proč makléři nabírají předražené nemovitosti?	22
Dům jako investice – jak se vyhnout chybám	24
3. Příprava nemovitosti na prodej	27
Co kupující chtějí a makléři rádi ukazují	27
Zbavte se emocí	27
Inspirace okolím	28
Otevřený prostor	28
Zbavte se nepořádku	29
Drobné opravy a úpravy	31
Nezapomeňte	36
Home Staging	38
Které opravy se vyplatí	40
4. Marketing	43
Marketing na trhu kupujícího	43
Reklama	43
Inzerce	45
Reklamní brožura	50
Prezentace nemovitosti na internetu	51
Prodejní plachta	52
Direct mail a elektronické letáky	53
Open house	53
Virtuální prohlídka	54

Přímý prodej	54
Rozdíl mezi špatným a dobrým marketingem	54
Jak zvýšit poptávku	56
5. Prohlídky domu	59
Jak na prohlídky	59
Prohlídka domu v zimě	63
Prohlídka domu na jaře	65
Marketing během prohlídky	66
Zpětná vazba od kupujících	68
Vyjednávání s kupujícím – protinabídka	69
6. Práce s realitním makléřem	73
Prodej bez makléře	73
Proč si vybrat makléře	73
Vyberte si aktivního makléře	75
Odkud berou makléři klienty?	83
Charakteristika dobrého makléře	84
Jak ukončit vztah s makléřem	85
Jak ocenit svého makléře	86
7. Hlavní důvody, proč se dům neprodá	87
Cena	87
Stav nemovitosti	88
Umístění	88
Makléř	88
Marketingový plán	89
Snadnost prohlídek	89
Chování kupujících na trhu kupujícího	89
8. Realizace realitního obchodu	91
Vlastnictví bytu či domu	91
Kupní smlouva	91
Družstevní byt a jeho převod	93
Zdanění při prodeji nemovitosti	95
Úhrada ceny za nemovitost	97
Úhrada daně z převodu nemovitosti	100
9. Financování nemovitosti	101
Koupě nemovitosti	102
Prodej nemovitosti	103
Závěr	105