



PREDAJ NEHNUTEĽNOSTI

3 NAJDÔLEŽITEJŠIE OTÁZKY



Ktoré sú tie kľúčové faktory úspechu predaja nehnuteľnosti?

1. **Určenie správnej predajnej ceny nehnuteľnosti.** Pri odporúčaní správnej predajnej ceny nehnuteľnosti vychádzame z cenovej analýzy, ktorú vypracujeme na mieru pre každý obchod.
2. **Nastavenie správnej predajnej stratégie a načasovanie.** Správne nastavená stratégia zabezpečí predaj nehnuteľnosti za čo najkratší čas a za čo najvyššiu predajnú cenu. Vyžaduje si to znalosť trhu a posúdenie aktuálnej situácie vzhľadom k danej nehnuteľnosti.
3. **Príprava nehnuteľnosti na predaj.** Jeden z kľúčových faktorov, ktorý má v rukách práve majiteľ, je pripraviť svoju nehnuteľnosť na predaj. Dobrá príprava môže ovplyvniť predajnú cenu nehnuteľnosti, ako aj rýchlosť predaja.
4. **Organizácia všetkých zložiek pri predaji nehnuteľnosti.** Organizácia celého procesu predaja je ako skladačka, kde pre úspešný výsledok musia všetky diely do seba zapadnúť. Aj jeden chýbajúci na prvý pohľad nepodstatný dielik môže zmariť celý predaj.

Ako pripraviť nehnuteľnosť na predaj?



1. **Opravte čo sa dá** - teraz je ten správny čas vymeniť nefunkčné žiarovky, opraviť pokazené žalúzie, či vymalovať stenu, kde zatieklo, keď sused nad vami pred pár rokmi montoval umývačku riadu.
2. **Vyčistite čo sa dá** – aj keď udržiavate svoju domácnosť v čistote, je dobré prebehnúť celý interiér ešte raz kritickým okom. Možno zistíte, že pri vypínači v detskej izbe sa časom nazbierali odtlačky malých prstiek, alebo tesnenie okolo vane už nie je žiarivo biele ako kedysi.
3. **Depersonalizujte** - odosobnite priestor – záujemci o obhliadku neprídu na návštevu, ale hľadajú bývanie, kde sa oni budú cítiť príjemne. Aby sme im pomohli v rozhodovaní, v interiéri nie sú žiaduce vaše osobné veci, rodinné fotografie, vystavené suveníry, či iné pamiatkové predmety a pod.
4. **Zredukujte počet vecí a nábytku** – priestor bude pôsobiť vzdušne a priestrannejšie. Veľa vecí znižuje priestor, interiér môže pôsobiť zapratane, pre niekoho až neporiadkom.

Ako zvýšite hodnotu bytu či domu pred predajom?

1. *Nový náter*

Predtým, ako sa rozhodnete svoju nehnuteľnosť predať, dajte ju vymalovať. Náterom zakryjete všetky škrabance, flaky, byt či dom bude pôsobiť sviežo a novo.

2. *Zamerajte sa na kuchyňu a kúpeľňu*

Kuchyňa a kúpeľňa sú miestnosťami, na ktorých kupujúcim často najviac záleží. Stará kuchynská linka zníži hodnotu celého bytu podstatne viac, ako by ste očakávali. Ešte horšie sú staré obkladačky a batérie v kúpeľni (neraz s viditeľnou plesňou) či ledva fungujúca toaleta. Ak to aj u vás podobne vyzerá, rozhodne investujte do opravy hygienického zázemia, prípadne i kuchyne.

3. *Radšej bez nábytku ako so starým*

Ak chcete nehnuteľnosť predať aj s nábytkom, ktorý v nej máte, mal by byť nový, nepoškodený, čistý. Starý a poškodený nábytok radšej darujte alebo vyneste do zberného dvora, zbytočne by po vymalovaní kazil dojem.





KONTAKT

Tel.č. - 0907 451 318

Email - augustinova@abyvam.sk

EVA AUGUSTÍNOVÁ