

Více jak 700 prodejů za 14 let na realitním trhu

Využijte mých **dlouholetých zkušeností** v prodeji Vaší nemovitosti. Více realitních kanceláří neznamena lépe prodat. Se mnou máte **zaručen skvělý servis** a férové jednání!



JAROSLAV NOSKA

Poznejte mě

Před spoluprací s realitní společností RE/MAX jsem již 8 let spolupracoval s lokální realitní kanceláří. Při rozhodování spojit se s větší realitní společností s působností po celé České republice jsem si udělal průzkum a po získání referencí spokojených klientů i pohovoru s několika makléři, již spolupracujícími s realitní kanceláří RE/MAX 4you, jsem se rozhodl pro spolupráci s touto kanceláří.

Mé začátky ve společnosti RE/MAX byly o seznámení se s „ETICKÝM KODEXEM“, se způsobem prodeje a sdílením zakázek s ostatními makléři. Přestože jsem se již v realitním podnikání několik let pohyboval, tak jsem ocenil školicí systém. Díky skvělým podmínkám a servisu se od roku 2014 umísťuji na předních příčkách **nejúspěšnějších makléřů RE/MAX České republiky**.

V roce 2015 jsem byl dokonce **nejúspěšnějším makléřem v regionu Čechy**. V letech 2015 a 2016 jsem získal ocenění „**Pracant roku**“ za nejvíce prodaných nemovitostí v celé České republice. Od roku 2016 jsem **členem prestižního klubu nejproduktivnějších makléřů RE/MAX**.

Ocenění v síti RE/MAX



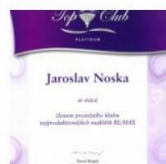
Five Years in RE/MAX



Nejproduktivnější makléř za rok 2016



Nejproduktivnější makléř za rok 2017



Člen prestižního klubu



100 Percent Club 2017



Platinum Club



Pracant roku 2016



Makléř regionu Čechy 2015

DESATERO ÚSPĚŠNÉHO PRODEJE NEMOVITOSTI PRO SAMOPRODEJCE

ANEB JAK SE NEZTRATIT V REALITNÍ DŽUNGLI

+420 725 482 013

✉ jaroslav.noska@re-max.cz

WWW.JAROSLAVNOSKA.CZ

1. Prodám nemovitost sám nebo s pomocí realitního makléře??

Rozhodnete se prodat Vaší nemovitost vlastními silami, zadáte inzerát přes internet a doufáte, že se vám ozvou zájemci, ale jediný kdo volá jsou realitní makléři s nabídkou svých služeb. Po 14ti dnech a po odmítnutí desítek realitních makléřů je ticho. Nikdo už nevolá!!

Zkuste se vžít do role kupujícího, který hledá nemovitost, a kterého musíte prezentací zaujmout.

Správná realitní kancelář bude **inzerovat Vaší nemovitost na nejnavštěvovanějších realitních serverech.**

Pokud chcete nemovitost prodávat sami, doporučuji Vám to samé. I když vás to bude stát peníze, **zaměřte se na nejvíce navštěvované realitní servery.** Prezentace Vaší nemovitosti **musí být vidět!**

Nejnavštěvovanější server v ČR je v současnosti **S-reality.** Inzerce zde stojí 2.356 Kč za měsíc, ale dle zkušeností se vám tato investice vyplatí. Podobnou návštěvnost má také server

www.remax-czech.cz



2. Stanovení správné ceny

Ještě před samotnou prezentací je potřeba určit správnou tržní cenu nemovitosti.

Setkáváme se s názorem „ **Zkusíme to nabídnout za vyšší cenu. Vždy můžeme jít s cenou dolu** „,

To samozřejmě můžete, ale po nějaké době budete muset, protože vaše nemovitost je již okoukaná a zájemce žádný.

Příkladem může být fantastická televize, kterou během několika týdnů zlevní o více než půlku. Už to nebude tak luxusní televize, ale nějaké podřadné zboží, které nikdo nechce a neprodává se. A vy už tu televizi také nechcete.

V dnešní době internetu, kdy si kupci z pohodlí domova srovnávají ceny nemovitostí, se vám již těžko stane, že najdete kupce, který vaši nemovitost koupí za jakoukoliv cenu.



3. Nechte si určit tržní cenu

Nejlepší metoda je zjistit si, za kolik se podobné nemovitosti v poslední době prodaly.

Takové informace můžete zjistit buď od sousedů nebo především od kvalitních realitních makléřů, kteří mají k dispozici takzvané **CENOVÉ MAPY**.

Můžete se na nás obrátit a my vám ji rádi poskytneme .



Jaroslav Noska

Realitní makléř

M: [+420 725 482 013](tel:+420725482013)

E: jaroslav.noska@re-max.cz

www.jaroslavnoska.cz

RE/MAX 4 you

[Nám. 1. máje 95 – 430 01 Chomutov](#)

[Česká republika](#)

Každá kancelář je vlastněna samostatně



4. Nafotťte správně vaši nemovitost

Nemusíte mít luxusní nemovitost aby se stala pro kupujícího zajímavá. Základem je aby vše bylo uklizené a pěkně nasvícené. Fotografie musí vyprávět o tom co se ve skutečnosti prodává.

Zapomeňte na kýčovitou výzdobu, sundejte obrázky ze zdí, vyklidíte koupelnu a kuchyňskou linku.

Nezapomeňte ze zdí sundat vaše fotografie. Chráníte tím vaše soukromí.

Posud'te jaká fotografie je pro vás zajímavější??



5. Věnujte váš čas Videoprohlídce

Pokud již máte kvalitní fotografie, kterými budete prezentovat vaši nemovitost, můžete potencionálnímu kupujícímu nabídnout možnost udělat si větší představu o stavu nemovitosti.

V dnešní době moderních technologií je možné vytvořit jednoduchou, relativně levnou, ale více časově náročnou virtuální prohlídku „**VIDEOPROHLÍDKU**“

Váš inzerát tím získá na originalitě, bude sledovanější a eliminujete tzv. „realitní turisty“

TIP: Do vaší prezentace přidejte i **plánek** nemovitosti. Existují jednoduché a neplacené aplikace.

Zkuste <http://www.sweethome3d.com/cs/download.jsp>



6. Připravte se na prohlídky

Když chcete cokoliv dobře prodat je potřeba to dobře nabízet. I samotné prohlídky mají svá obchodní pravidla.

Dobře připravit, odprezentovat a vyjednávat se zájemci je doslova umění. Zde platí čím více zkušeností tím lépe.

Důležitý je alespoň základní „**Home Staging**“ – příprava nemovitost, protože nikdy není další šance udělat první dojem.

POZOR Je důležité filtrovat potenciální zájemce. Ne každý kdo se vydává za zájemce jím skutečně je. Může to být tzv. **TIPAŘ**, který vás navštíví ještě jednou, ale až nebudete doma.

Připravte si jednoduchý prohlídkový list.

NERISKUJTE VYKRADENÍ VAŠÍ NEMOVITOSTI!



7. Pozor na laické rady

Prodej nemovitosti je jako fotbal. Všichni si myslí, že tomu rozumí.

Nedejte na takové rady.

Soused to prodal tak a tak. Dobrý přítel by vám měl říci, že tomu nerozumí a doporučit se sejt s někým kdo se v této problematice vyzná.

Výsledek? Za takové laické rady dotyčná osoba nenese zodpovědnost. Chyba, kterou uděláte při prodeji, vás může stát velké peníze .

**TIP: NEZAPOMEŇTE NA ZÁKONNOU POVINOST UVÁDĚT
PRŮKAZ ENERGETICKÉ NÁROČNOSTI**

| PRŮKAZ ENERGETICKÉ NÁROČNOSTI BUDOVY | | | | | |
|---|----------|--------------------|-------------------------|------------------------------|--------|
| Rodinný dům s garáží | | Hodnocení budovy | | | |
| | | stávající stav | po realizaci doporučení | | |
| Celková podlahová plocha: 140 m ² | | | | | |
| VELMI ÚSPORNÁ | | | | | |
| 10 | A | | | | |
| 15 | B | | | | |
| 20 | C | | | | |
| 25 | D | | | | |
| 30 | E | | | | |
| 35 | F | | | | |
| 40 | G | | | | |
| 45 | | | | | |
| 50 | | | | | |
| 55 | | | | | |
| 60 | | | | | |
| 65 | | | | | |
| 70 | | | | | |
| 75 | | | | | |
| 80 | | | | | |
| 85 | | | | | |
| 90 | | | | | |
| 95 | | | | | |
| 100 | | | | | |
| 105 | | | | | |
| 110 | | | | | |
| 115 | | | | | |
| 120 | | | | | |
| 125 | | | | | |
| 130 | | | | | |
| 135 | | | | | |
| 140 | | | | | |
| 145 | | | | | |
| 150 | | | | | |
| 155 | | | | | |
| 160 | | | | | |
| 165 | | | | | |
| 170 | | | | | |
| 175 | | | | | |
| 180 | | | | | |
| 185 | | | | | |
| 190 | | | | | |
| 195 | | | | | |
| 200 | | | | | |
| 205 | | | | | |
| 210 | | | | | |
| 215 | | | | | |
| 220 | | | | | |
| 225 | | | | | |
| 230 | | | | | |
| 235 | | | | | |
| 240 | | | | | |
| 245 | | | | | |
| 250 | | | | | |
| 255 | | | | | |
| 260 | | | | | |
| 265 | | | | | |
| 270 | | | | | |
| 275 | | | | | |
| 280 | | | | | |
| 285 | | | | | |
| 290 | | | | | |
| 295 | | | | | |
| 300 | | | | | |
| 305 | | | | | |
| 310 | | | | | |
| 315 | | | | | |
| 320 | | | | | |
| 325 | | | | | |
| 330 | | | | | |
| 335 | | | | | |
| 340 | | | | | |
| 345 | | | | | |
| 350 | | | | | |
| 355 | | | | | |
| 360 | | | | | |
| 365 | | | | | |
| 370 | | | | | |
| 375 | | | | | |
| 380 | | | | | |
| 385 | | | | | |
| 390 | | | | | |
| 395 | | | | | |
| 400 | | | | | |
| 405 | | | | | |
| 410 | | | | | |
| 415 | | | | | |
| 420 | | | | | |
| 425 | | | | | |
| 430 | | | | | |
| 435 | | | | | |
| 440 | | | | | |
| 445 | | | | | |
| 450 | | | | | |
| 455 | | | | | |
| 460 | | | | | |
| 465 | | | | | |
| 470 | | | | | |
| 475 | | | | | |
| 480 | | | | | |
| 485 | | | | | |
| 490 | | | | | |
| 495 | | | | | |
| 500 | | | | | |
| 505 | | | | | |
| 510 | | | | | |
| 515 | | | | | |
| 520 | | | | | |
| 525 | | | | | |
| 530 | | | | | |
| 535 | | | | | |
| 540 | | | | | |
| 545 | | | | | |
| 550 | | | | | |
| 555 | | | | | |
| 560 | | | | | |
| 565 | | | | | |
| 570 | | | | | |
| 575 | | | | | |
| 580 | | | | | |
| 585 | | | | | |
| 590 | | | | | |
| 595 | | | | | |
| 600 | | | | | |
| 605 | | | | | |
| 610 | | | | | |
| 615 | | | | | |
| 620 | | | | | |
| 625 | | | | | |
| 630 | | | | | |
| 635 | | | | | |
| 640 | | | | | |
| 645 | | | | | |
| 650 | | | | | |
| 655 | | | | | |
| 660 | | | | | |
| 665 | | | | | |
| 670 | | | | | |
| 675 | | | | | |
| 680 | | | | | |
| 685 | | | | | |
| 690 | | | | | |
| 695 | | | | | |
| 700 | | | | | |
| 705 | | | | | |
| 710 | | | | | |
| 715 | | | | | |
| 720 | | | | | |
| 725 | | | | | |
| 730 | | | | | |
| 735 | | | | | |
| 740 | | | | | |
| 745 | | | | | |
| 750 | | | | | |
| 755 | | | | | |
| 760 | | | | | |
| 765 | | | | | |
| 770 | | | | | |
| 775 | | | | | |
| 780 | | | | | |
| 785 | | | | | |
| 790 | | | | | |
| 795 | | | | | |
| 800 | | | | | |
| 805 | | | | | |
| 810 | | | | | |
| 815 | | | | | |
| 820 | | | | | |
| 825 | | | | | |
| 830 | | | | | |
| 835 | | | | | |
| 840 | | | | | |
| 845 | | | | | |
| 850 | | | | | |
| 855 | | | | | |
| 860 | | | | | |
| 865 | | | | | |
| 870 | | | | | |
| 875 | | | | | |
| 880 | | | | | |
| 885 | | | | | |
| 890 | | | | | |
| 895 | | | | | |
| 900 | | | | | |
| 905 | | | | | |
| 910 | | | | | |
| 915 | | | | | |
| 920 | | | | | |
| 925 | | | | | |
| 930 | | | | | |
| 935 | | | | | |
| 940 | | | | | |
| 945 | | | | | |
| 950 | | | | | |
| 955 | | | | | |
| 960 | | | | | |
| 965 | | | | | |
| 970 | | | | | |
| 975 | | | | | |
| 980 | | | | | |
| 985 | | | | | |
| 990 | | | | | |
| 995 | | | | | |
| 1000 | | | | | |
| MIMORÁDNĚ NEHOSPODÁRNÁ | | 117,77 | | | |
| Měrná vypočtená roční spotřeba energie v kWh/m ² rok | | 59,44 | | | |
| Celková vypočtená roční dodaná energie v GJ | | | | | |
| Podíl dodané energie připadající na: | | | | | |
| Vytápění | Chlazení | Mechanické větrání | Teplá voda | Ověření a další spotřeba el. | Celkem |
| 50,8% | 0,0% | 0,0% | 41,9% | 7,3% | 100% |
| Doba platnosti průkazu | | 10. června 2019 | | | |
| Průkaz vypracoval | | Auditor | | | |
| Průkaz vypracoval | | Ověřování č. | | | 00 |

8. Dejte vědět okolí, že prodáváte

Již inzerujete na realitních serverech, ale důležité je dát vědět i lidem, kteří se na internet nekoukají.

Sociální sítě jsou jednou z možností, ale co když lidé tuto možnost nemají nebo nechtějí??

Dalším skvělým způsobem zviditelnění je roznos letáček po okolí. Často se stává, že váš byt nakonec koupí soused odnaproti.

Letáčky, plachta, sociální sítě jsou dalším nedílným nástrojem jak zviditelnit vaši nemovitost!!



9.Smlouvy a další kroky

Prodáváte majetek, který má pro vás jistě velkou hodnotu. To není žádná legrace.

Smlouvy stažené z internetu, laické rady, právník, který se nesespecializuje na nemovitosti a neznalost detailů při převodu nemovitostí.

A výsledek? Najednou **NEMÁTE PENÍZE ANI NEMOVITOST !**

Nebojte se poradit s odborníkem. Provede vás úskalím prodeje a doporučí vám správný postup, popřípadě upozorní nač si dát pozor.

TIP: V žádném případě nedávejte podnět ke změně na katastrálním úřadu pokud nemáte peníze na účtu nebo v advokátní úschovně .



10. Přenecháte toto vše makléři? Jak vybrat toho správného?

Pokud se vám předchozích devět bodů nechce absolvovat můžete prodej svěřit někomu jinému.

Chcete si šetřit čas, práci a nechcete se pouštět do neznámých vod je důležité vybrat vhodného realitního makléře. Jen společnost RE/MAX má v ČR více jak 1200 makléřů a prodává zhruba 12500 nemovitosti. Celkově se prodejem nemovitostí u nás zabývá více než 15.000 osob !!

Jak najít toho správného? Budete poslouchat sliby, že mají zájemce hned, že mají schválené peníze, ale ve skutečnosti jsou to jen nekalé praktiky jak se dostat k prodeji vaší nemovitosti.

Vyhledejte odborníka, za kterého mluví výsledky a spokojení klienti. Každá renomovaná realitní kancelář má možnost sledovat recenze na makléře. Sjednejte si schůzku a nechte si poradit

TIP: - Nenechte se do ničeho tlačit, více makléřů neznámá úspěšný prodej.

- Nízká provize nemusí znamenat záruku prodeje.

