

# 33 KROKŮ PŘI PRODEJI VAŠÍ NEMOVITOSTI

A. PŘÍPRAVA A VYTVOŘENÍ PROFESIONÁLNÍ NABÍDKY VAŠÍ NEMOVITOSTI	
1	prohlídka Vaší nemovitosti, posouzení stavebně technického stavu, ověření věcná břemena, atd.
2	zkompletování dokumentace k nemovitosti - List vlastnictví, projektová dokumentace, půdorysy - plánky, dokumentace o rekonstrukcích, přestavbách ...
3	v případě problematického stavu nemovitosti výpomoc s řešením přefinancování závazků, váznoucích na nemovitosti (nedoplačená hypotéka, exekuce, atd.)
4	projednání a tržní posouzení reálnosti požadované ceny a navržení optimální cenové strategie
5	příprava nemovitosti k pořízení fotodokumentace a následným prohlídkám a prodeji – tzv. Home staging
6	provedení fotodokumentace exteriéru a interiéru, úprava a výběr fotografií
7	natočení nemovitosti dronem *, vytvoření videa pro You Tube, slide show (foto + dron)
8	provedení 3D naskenování nemovitosti *
9	vytvoření samostatného webu nemovitosti *
10	zajištění energetické štítky (PENB)
11	zpracování inzerátu - nabídky nemovitosti, pro vložení nabídky do internetového softwaru ČS
B. VYHLEDÁNÍ DOSTAČENÉHO MNOŽSTVÍ VHODNÝCH ZÁJEMCŮ A NÁSLEDNÉ PROHLÍDKY	
12	export nabídky Vaší nemovitosti na nejnavštěvovanější servery v ČR - 7 hlavních realitních portálů a cca 20 dalších serverů
13	export nabídky na specializované weby - UsedlostiNaProdej.cz, HotelyaPenzionyNaProdej.cz, VinneSklepyNaProdej.cz
14	prezentace nabídky Vaší nemovitosti na sociálních sítích: Facebook, Instagram, Google, You Tube, atd.
15	vytištění Nabídkových listů Vaší nemovitosti a výroba krátkých video smyček - a umístění na stojany vývěsky a velkoplošné TV na vybraných pobočkách České spořitelny, a.s.,
16	příprava na umístění nabídky do realitních časopisů (Magazín RSČS, Via Reality, atp.)
17	případné umístění poutací plachty "NA PRODEJ"... atp. na nemovitost *
18	prezentace náboru Vaší nemovitosti na makléřské poradě a zapojení ostatních makléřů do prodeje
19	oslovení vlastních klientů z RS České spořitelny, poptávajících nemovitost podobnou té Vaší, případně spolupráce s dalšími partnerskými RK
20	telefonické a osobní jednání s prvními zájemci - zjištění jejich solventnosti, atd.
21	kontrolované prohlídky Vaší nemovitosti s vážnými a prověřenými zájemci
22	pravidelný telefonický, písemný i osobní reporting, tj. podávání průběžných zpráv o zájemcích a jejich reakcích, atd.
23	projednávání případných obtíží při prodeji, reakce zájemců, společné hledání řešení a nastavení dalšího postupu
C. REZERVACE, PODPIS KUPNÍ SMLOUVY, ÚSCHOVA PENĚŽ, VKLAD KATASTR, PŘEDÁNÍ NEMOVITOSTI	
24	uzavření Rezervační smlouvy s vážným zájemcem
25	výpomoc rezervujícímu zájemci s financováním koupě Vaší nemovitosti - za účasti Hypo centra České spořitelny *
26	kompletní právní poradenství (AK Dvořáček, Pekařská 13, Brno), příprava kompletní smluvní dokumentace, konzultace a doladění textu KS s kupujícími (nebo s jejich právníkem), včetně zajištění advokátní úschovy
27	podpis Kupní smlouvy s notářským ověřením - úhrada veškerých právních nákladů
28	zajištění a úhrada advokátní úschovy, popř. možnost uložení prostředků na tzv. jistotním účtu České spořitelny
29	vklad Kupní smlouvy do Katastru nemovitostí a úhrada nákladů spojených se zápisem
30	zajištění převodu peněz z advokátní či notářské úschovy na Váš účet
31	účast při předání nemovitosti novému majiteli/nájemci
32	asistence při přepisu úhrad, spojených s užíváním nemovitosti - elektřina, plyn, voda
33	pomoc s vyplněním a podáním daňového priznání

\* v případě potřeby a dle domluvy