



**HESTIA**

REALITNÁ KANCELÁRIA

# Ako predat nehnuteľnosť bez straty času, nervov a peňazí



## KROK - ZA - KROKOM

Praktický sprievodca pre majiteľov, ktorí chcú  
predať byt, dom alebo pozemok bezpečne,  
výhodne a bez zbytočných komplikácií.

# Predaj nehnuteľnosti patrí medzi **najdôležitejšie finančné rozhodnutia**

**Predaj nehnuteľnosti** nie je len o tom, že pridáte inzerát na realitný portál a počkáte na telefonáty. V skutočnosti ide o kombináciu správne nastavenej ceny, kvalitnej prezentácie, premysleného marketingu, bezpečnej komunikácie so záujemcami a **bezchybne pripraveného právneho procesu**.

**Mnohí majitelia vstupujú do predaja** s dobrým zámerom, ale bez jasnej stratégie. Výsledkom býva dlhé čakanie, opakované znižovanie ceny, **zbytočné obhliadky** s neoverenými záujemcami, stres z vyjednávaní a v najhoršom prípade aj finančná strata.

**Tento sprievodca vám ukáže najčastejšie chyby**, ktoré sa pri predaji nehnuteľnosti opakujú, a zároveň vysvetlí, ako sa im vyhnúť. **Cielom nie je** predávať za každú cenu rýchlo, ale predat rozumne, bezpečne a za čo **najlepší reálny výsledok**.



+421 908 128 046



[www.hestiareal.sk](http://www.hestiareal.sk)



[info@hestiareal.sk](mailto:info@hestiareal.sk)







# Prečo sa oplatí pripraviť predaj ešte pred zverejnením inzerátu

---

Najväčší záujem o nehnuteľnosť vzniká spravidla hneď na začiatku predaja. Prvé dni a týždne rozhodujú o tom, či trh zareaguje pozitívne, alebo či sa nehnuteľnosť začne medzi kupujúcimi vnímať ako „**tá, ktorá je na predaj už príliš dlho**“.

Ak je nehnuteľnosť od začiatku **zle nacenená**, slabo nafotená alebo nepresvedčivo odprezentovaná, môže stratiť časť svojho potenciálu ešte skôr, než sa dostane k tým správnym kupujúcim.

## Dobre pripravený predaj vám pomôže:

-  predísť zbytočnému znižovaniu ceny
-  osloviť relevantných kupujúcich
-  skrátiť čas predaja
-  zvýšiť dôveru v ponuku,
-  vyhnúť sa právnym a administratívnym komplikáciám
-  získať lepšiu vyjednávaciu pozíciu

# 1. chyba




## Cena nastavená podľa pocitu, nie podľa trhu

---

**Jednou z najväčších chýb** pri predaji je stanoviť cenu podľa vlastných predstáv, emócií alebo podľa toho, „koľko by som za to chcel dostať“.

**Majiteľ má k svojej nehnuteľnosti často osobný vzťah.** Vie, koľko do nej investoval, koľko rokov v nej býval alebo koľko práce ho stála rekonštrukcia. Kupujúci sa však na nehnuteľnosť pozerá inak. **Porovnáva lokalitu,** stav, dispozíciu, mesačné náklady, dostupnosť služieb, konkurenciu na trhu a možnosti financovania.

## Príliš vysoká cena môže spôsobiť, že:

-  kupujúci inzerát preskočia
-  nehnuteľnosť zostane na trhu príliš dlho
-  predávajúci bude pod tlakom cenu postupne znižovať

**Správne určenie ceny** nie je hádanie. Malo by vychádzať z reálnych dát, porovnania podobných nehnuteľností, aktuálneho dopytu, lokality, technického stavu a predajnej stratégie. Dobrá cena nie je vždy tá najvyššia na začiatku. **Dobrá cena je taká,** ktorá vyvolá záujem, privedie kvalitných kupujúcich a vytvorí priestor na úspešné vyjednanie.



+421 908 128 046



[www.hestiareal.sk](http://www.hestiareal.sk)



[info@hestiareal.sk](mailto:info@hestiareal.sk)

## 2. chyba








# Slabá prezentácia, neukáže hodnotu nehnuteľnosti

---

**Kupujúci sa dnes rozhodujú** veľmi rýchlo. Ešte predtým, než zavolajú alebo napíšu, hodnotia nehnuteľnosť podľa fotografií, titulnej fotky, nadpisu, popisu a celkového dojmu z inzerátu.

**Ak prezentácia nepôsobí dôveryhodne**, profesionálne a atraktívne, veľká časť záujemcov sa k ponuke vôbec nedostane. Neotvorí ju, neprečítajú si detail a neprídu na obhliadku.

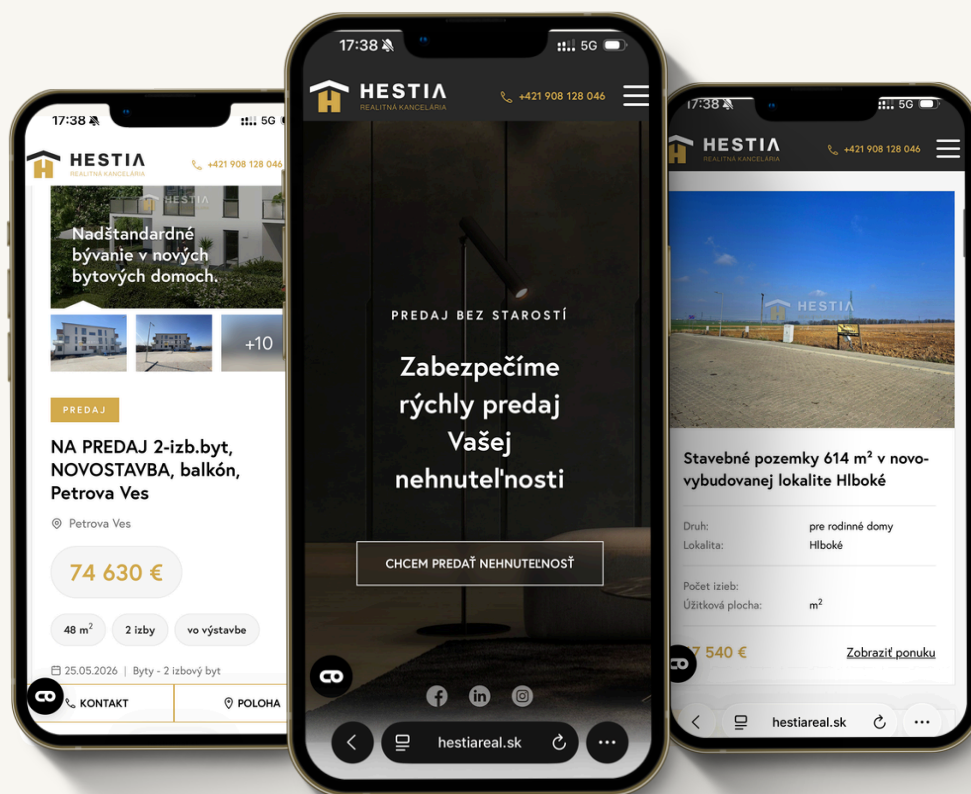
## Najčastejšie chyby pri prezentácii sú:

-  tmavé alebo nekvalitné fotografie,
-  neporiadok v interiéri počas fotenia
-  chýbajúce fotografie dôležitých miestností
-  slabý alebo príliš stručný popis
-  nejasné informácie o lokalite
-  chýbajúce benefity nehnuteľnosti
-  príliš technický alebo naopak príliš všeobecný text

**Kvalitná prezentácia neznamená** prikrášľovať realitu. Znamená ukázať nehnuteľnosť tak, aby kupujúci pochopil jej hodnotu, atmosféru a praktické výhody.

# Dobrý inzerát by mal odpovedať na otázky:

- ? Pre koho je táto nehnuteľnosť vhodná?
- ? Čo je jej najväčšia výhoda?
- ? Aký problém kupujúcemu rieši?
- ? Čím sa líši od podobných ponúk?
- ? Aký životný štýl alebo komfort ponúka?



+421 908 128 046

www.hestiareal.sk

info@hestiareal.sk










## 3. chyba

# Spoliehanie sa iba na jeden realitný portál

**Mnohí predávajúci** si myslia, že stačí zverejniť inzerát na jednom realitnom portáli a kupujúci sa ozvú sami. Pri niektorých nehnuteľnostiach to môže stačiť, ale pri väčšine predajov je to slabá stratégia.

Trh je konkurenčný. **Kupujúci porovnávajú desiatky ponúk**, sledujú sociálne siete, dostávajú odporúčania, reagujú na reklamy a často hľadajú nehnuteľnosť **pasívne ešte skôr**, než začnú aktívne telefonovať maklérom.

## Silnejšia predajná stratégia môže zahŕňať:

-  realitné portály
-  databázu existujúcich kupujúcich
-  sociálne siete
-  cielenú reklamu
-  video alebo krátku prehliadku
-  profesionálne vizuály
-  lokálne skupiny a komunity
-  internú sieť realitnej kancelárie,
-  priame oslovenie relevantných záujemcov



+421 908 128 046



[www.hestiareal.sk](http://www.hestiareal.sk)



[info@hestiareal.sk](mailto:info@hestiareal.sk)



Čím presnejšie sa nehnuteľnosť dostane k správnym ľuďom, tým väčšia je šanca na kvalitné obhliadky a lepšiu predajnú cenu.



Marketing pri predaji nehnuteľnosti nie je len o viditeľnosti. Je o tom, aby ponuku videli tí, ktorí majú reálny záujem, rozpočet a motiváciu kúpiť.



+421 908 128 046



[www.hestiareal.sk](http://www.hestiareal.sk)



[info@hestiareal.sk](mailto:info@hestiareal.sk)

## 4. chyba

# Nepripravenosť na obhliadky a vyjednávanie

---

Obhliadka je moment, kedy sa online záujem mení na reálne rozhodovanie. Aj dobrý inzerát môže stratiť silu, ak nehnuteľnosť pri osobnej návšteve nepôsobí dobre alebo ak predávajúci nevie správne reagovať na otázky kupujúceho.

Pred obhliadkou je dôležité pripraviť nielen priestor, ale aj argumentáciu. Kupujúci sa často pýtajú na technický stav, mesačné náklady, rekonštrukcie, susedov, parkovanie, právny stav, financovanie alebo dôvod predaja.

## Časté chyby pri obhliadkach:

- ⊗ nepripravený alebo neuprataný priestor
- ⊗ nedostatočné vetranie a zlé svetlo
- ⊗ príliš veľa osobných vecí v byte
- ⊗ nejasné odpovede na otázky
- ⊗ emocionálne reakcie na výhrady kupujúcich
- ⊗ slabé zvládnutie vyjednávania o cene
- ⊗ neoverenie vážnosti záujemcu



+421 908 128 046



[www.hestiareal.sk](http://www.hestiareal.sk)



[info@hestiareal.sk](mailto:info@hestiareal.sk)



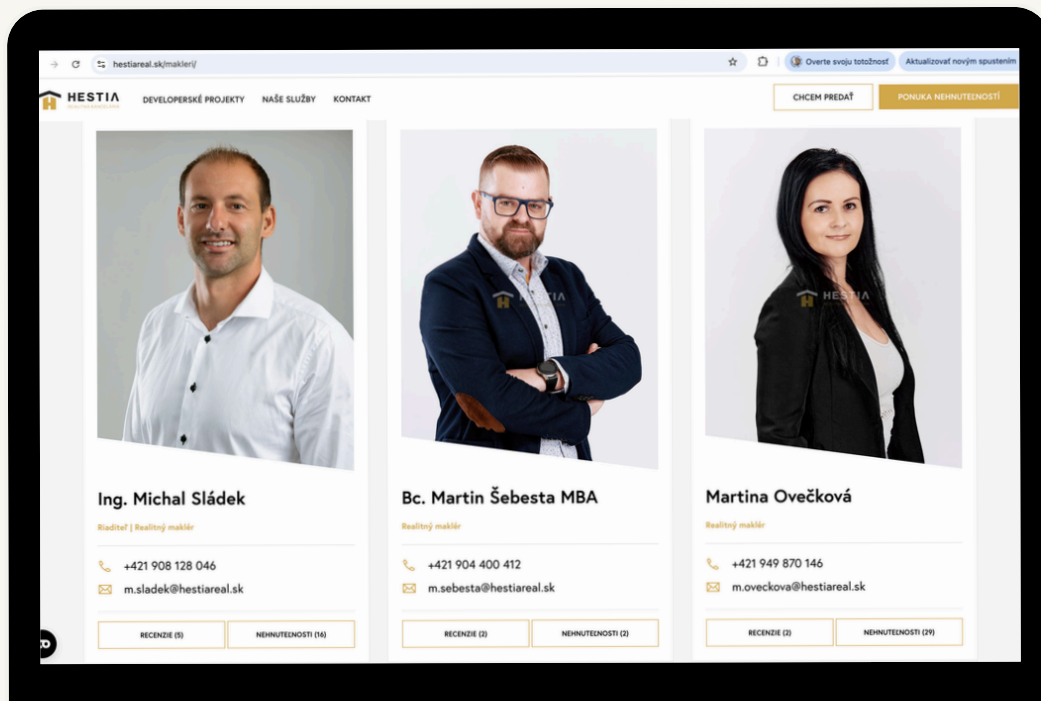
Obhliadka by mala byť vedená profesionálne, vecne a s dôrazom na benefity, ktoré sú pre konkrétneho kupujúceho dôležité.



Inak sa komunikuje s mladým párom, inak s investorom a inak s rodinou, ktorá hľadá dlhodobé bývanie.



Dobré vyjednávanie nie je o nátlaku. Je o tom, aby predávajúci vedel obhájiť hodnotu nehnuteľnosti, rozumel pozíciu kupujúceho a zároveň si chránil vlastné záujmy.



+421 908 128 046



www.hestiareal.sk



info@hestiareal.sk

# 5. chyba

## Podcenenie právnych a administratívnych krokov

**Predaj nehnuteľnosti** nie je ukončený podaním ruky ani ústnou dohodou. Kým peniaze bezpečne neprídu predávajúcemu a vlastníctvo nie je riadne prevedené, **proces stále nesie riziká.**

**Právna časť predaja** je oblasť, kde sa neoplatí improvizovať. Nesprávne nastavená rezervačná zmluva, nejasné podmienky úhrady, chýbajúce dokumenty alebo zle ošetrený prevod môžu spôsobiť zbytočné komplikácie.

## Pozor si treba dať najmä na:

- ⚠ rezervačnú zmluvu
- ⚠ kúpnu zmluvu
- ⚠ úschovu kúpnej ceny
- ⚠ ťarchy a záložné práva
- ⚠ hypotekárne financovanie kupujúceho
- ⚠ odovzdávací protokol
- ⚠ prepis energií
- ⚠ termíny a podmienky odovzdania nehnuteľnosti
- ⚠ komunikáciu s katastrom

**Bezpečný predaj znamená**, že všetky kroky sú jasné, písomne dohodnuté a právne ošetrené. Predávajúci by mal presne vedieť, kedy a za **akých podmienok** dostane peniaze, kedy odovzdáva nehnuteľnosť a čo sa stane, ak niektorá zo strán **nesplní dohodnuté povinnosti.**









## 6. chyba

# Výber realitného makléra len podľa známosti alebo najnižšej provízie

Výber realitného makléra má priamy vplyv na výsledok predaja. Nie každý maklér pracuje rovnako a nie každá realitná kancelária má rovnaký prístup k marketingu, komunikácii, právnej ochrane či práci s kupujúcimi.

Častou chybou je osloviť známeho, kamaráta alebo makléra, ktorý sľúbi najvyššiu cenu bez reálneho zdôvodnenia. Rovnako rizikové je rozhodovať sa len podľa najnižšej provízie.

## Pri výbere makléra sa oplatí pýtať:

-  Akú stratégiu predaja navrhuje?
  -  Ako určí predajnú cenu?
  -  Ako bude nehnuteľnosť prezentovať?
  -  Kde všade bude ponuku propagovať?
  -  Má skúsenosti s podobným typom nehnuteľnosti?
  -  Ako rieši obhliadky a preverenie záujemcov?
  -  Aké právne služby sú súčasťou procesu?
  -  Ako bude komunikovať priebeh predaja?
- **Dobry makler** nie je len sprostredkovateľ. Je stratég, obchodník, vyjednávač, koordinátor a ochranca záujmov predávajúceho.
- **Správny partner vám** vie ušetriť čas, eliminovať riziká a často dosiahnuť lepší výsledok, než keby ste predaj riešili sami bez skúseností a systému.



+421 908 128 046



[www.hestiareal.sk](http://www.hestiareal.sk)













[info@hestiareal.sk](mailto:info@hestiareal.sk)

# Ako vyzerá dobre pripravený predaj nehnuteľnosti

Úspešný predaj nezačína zverejnením inzerátu. Začína analýzou, prípravou a jasným plánom.

## Pred spustením predaja je vhodné mať vyriešené:

-  reálnu trhovú cenu
  -  prípravu nehnuteľnosti na fotenie
  -  profesionálne fotografie
  -  silný text inzerátu
- 
-  marketingový plán
  -  stratégiu obhliadok
  -  odpovede na najčastejšie otázky kupujúcich
  -  kontrolu právneho stavu
  -  potrebné dokumenty
  -  jasný postup od rezervácie až po odovzdanie

Ak je **každý krok pripravený dopredu**, celý predaj pôsobí dôveryhodnejšie a profesionálnejšie. Kupujúci majú väčšiu istotu a predávajúci lepšiu **kontrolu nad celým procesom**.



+421 908 128 046



[www.hestiareal.sk](http://www.hestiareal.sk)



[info@hestiareal.sk](mailto:info@hestiareal.sk)

# Záver:

## Predaj nehnuteľnosti nemusí byť stresujúci, ak má jasný systém



**Predaj bytu, domu alebo pozemku** patrí medzi dôležité finančné rozhodnutia. Preto sa neoplatí riešiť ho narýchlo, bez prípravy a bez jasnej stratégie.



**Najčastejšie problémy vznikajú vtedy**, keď sa podcení cena, prezentácia, marketing, komunikácia so záujemcami alebo právna bezpečnosť. Dobrá správa je, že väčšine týchto chýb sa dá predísť.



**Ak chcete predat nehnuteľnosť rozumne**, bezpečne a s čo najlepším výsledkom, začnite kvalitnou prípravou. Čím lepšie bude nastavený začiatok predaja, tým väčšiu šancu máte na dobrý koniec.



+421 908 128 046



[www.hestiareal.sk](http://www.hestiareal.sk)



[info@hestiareal.sk](mailto:info@hestiareal.sk)





# Chcete vedieť, akú hodnotu má vaša nehnuteľnosť?

Správne určená cena je základ úspešného predaja. Ak je cena príliš vysoká, kupujúci ponuku ignorujú. Ak je príliš nízka, môžete prísť o peniaze. Ideálne je poznať reálnu hodnotu ešte predtým, než sa rozhodnete, ako budete pri predaji postupovať.

**U nás vám pomôžeme pozrieť sa na vašu nehnuteľnosť odborne, realisticky a v kontexte aktuálneho trhu.**

## Zistíte:

- ✓ aká je približná trhová hodnota vašej nehnuteľnosti
- ✓ čo môže cenu zvýšiť alebo znížiť
- ✓ ako ju pripraviť na predaj
- ✓ aký typ kupujúceho môže byť pre vašu nehnuteľnosť najrelevantnejší
- ✓ akú stratégiu predaja zvoliť, aby ste zbytočne nestrácali čas ani peniaze



+421 908 128 046



[www.hestiareal.sk](http://www.hestiareal.sk)



[info@hestiareal.sk](mailto:info@hestiareal.sk)

# Zvažujete predaj nehnutelnosti?

Nezačínajte odhadom naslepo.  
Začnite odborným pohľadom na  
cenu, potenciál a stratégiu predaja.

VAŠA DÔVERA. NAŠE ZÁVÄZKY. NAŠE VÝSLEDKY.