**Jak připravit nemovitost (a především sebe) na prohlídku**

V první řadě si uvědomte, že se velmi pravděpodobně potkáte s celou řadou potencionálních zájemců a to včetně tzv. „realitních turistů“. Ty přivedla hlavně jejich zvědavost, než zájem nemovitost skutečně koupit. Dále počítejte s tím, že budete muset umět reagovat na zkušené vyjednavače, kteří se živí vykupováním nemovitostí. Proto, aby vás dokázali zviklat a dosáhli snížení ceny, jsou schopni udělat takřka cokoli a věřte, že jsou to přeborníci v manipulaci. Buďte připraveni na to, že prodej nemovitosti není jednoduchá věc. Někdy se setkáte s mnoha zájemci, kteří spíše než o koupi budou usilovat o vaše nervy, tak to prostě v branži chodí.

Se zájemci se ale nebudete setkávat pouze tváří v tvář. Čekají vás také desítky telefonátů realitních makléřů. Ty je možné rozdělit na dvě skupiny. Ta první je slušná a tito makléři vám nabídnou své profesionální služby přímo. Druhá skupina si hraje na vážné zájemce, ale realita je jiná. V neposlední řadě je třeba počítat i s možností, že se setkáte s tipaři, kteří dávají echo bytovým lupičům.

V tuto chvíli vás velmi pravděpodobně napadlo, jak je od sebe rozpoznat. Tím nejlepším klíčem je samozřejmě praxe. Čím víc nemovitostí zkusíte prodat, tím zvyšujete šanci na to, že rozeznáte zrno od plev. Samozřejmě je to řečeno s velkou nadsázkou. Dejme si tedy alespoň pár fungujících rad, které vám pomohou celý proces urychlit, zorientovat se a pomoci vám vyvarovat se zbytečných a začátečnických chyb.

**Rada 1:**

**Nejste kastelán, který otevírá dveře a ukazuje dům každému, kdo si řekne a kdykoliv si řekne.**Nejdříve vyzpovídejte zájemce po telefonu:

* Jak na koupi spěchá?
* Jak bude financovat?
* Kolik má peněz a jak velký bude potřebovat úvěr?
* Čím ho nabídka zaujala?
* Proč chce právě tento byt/ dům/ pozemek?

 Pošlete základní informace a fotografie, které nebyly v inzerátu předem do emailu. Stanovte termíny na prohlídky a počkejte na více zájemců. Dohodněte se na přesném termínu a v den prohlídky trvejte na potvrzení sms nebo telefonem. Podle počtu zájemců stanovte na prohlídku ½ hodiny – hodinu. Podle toho o jak velkou nemovitost se jedná. Zájemci se klidně mohou před dveřmi potkávat, ať vidí, že nejsou jediní.

***Chcete prodat, ne vybírat vstupné.***

**Rada 2:**

**„váš dům – váš hrad“.**Chovejte se tak, jak by se choval profesionální makléř. Nedovolte vstup nikomu, kdo nepředloží doklad totožnosti a nebude souhlasit s tím, že si údaje opíšete. Bude-li to tipař, tak nechť naštvaně odkráčí. Skutečně vážný zájemce pochopí, že se chcete chránit.

***Chcete prodat, ne se nechat okrást.***

**Rada 3:**

**Nelžete o technických ani právních vadách!**Nemá to smysl, stejně se na to přijde. Na prodeji dražších domů se začínají živit vyjednavači, kteří sledují nově zapsané kupní smlouvy v katastru nemovitostí a kontaktují nové majitele s nabídkou na dodatečné získání slevy za skryté vady, samozřejmě za tučnou provizi.

Tomu lze předejít s dobře provedeným technickým auditem neboli prověrkou nemovitosti. Objektivně popíše vady, které laik nemusí poznat a pokud s tím seznámíte zájemce již na prohlídce s tím, že popsaný stav je již zohledněn v ceně, nestane se věta v kupní smlouvě – „kupuje, jak stojí a leží“ jen prázdnou a snadno napadnutelnou frází.

Opravdu skrytá vada zůstane skrytá, a přesto za ni nesete odpovědnost, ale vynaložili jste přiměřené úsilí a nesnažili jste se nic zakrývat. V případě soudního sporu se pár ušetřených tisíc může hodně prodražit.

***Chcete prodat, ne prodělat.***

**Rada 4:**

**Buďte obchodník, ne majitel.**Výhoda obchodníka je v tom, že se ho osobně nedotknou negativní poznámky zájemce, který chce vyjednat nižší cenu. Zkušený vyjednavač vám dokáže vysvětlit, že váš vymazlený hrad má cenu zahradní kůlny a pokud nedosáhne snížení ceny, tak vám alespoň zkazí náladu. Použijte někoho jako štít, třeba kamaráda, který je stavař a dokáže ustát technické námitky nebo kamaráda, který je obchodník a dokáže ustát tlak na cenu. Neberte si případné negativní poznámky osobně, jde pouze o pokus, jak snížit cenu.

***Chcete prodat, nechcete se dohadovat.***

**Rada 5:**

**Ukazujte nemovitost, ne sebe.**Nikoho nezajímá váš názor na politiku, náboženství ani láska k zvířatům či malým dětem. A ještě méně to zajímá zájemce o koupi vaší nemovitosti. Nic z toho při prohlídce neprobírejte, nevyzdvihujte, dokud z řeči zájemce nezjistíte, že je to struna, na kterou lze zabrnkat a navázat pozitivní vztah. Chce to postupovat takticky.

***Chcete prodat, ne obracet na svoji víru.***

**Rada 6:**

**Nechte více mluvit zájemce.**

Ukazujte, opěvujte a vyzdvihujte věci, které zájemce zajímají. Co ho zajímá však zjistíte, pokud ho necháte také mluvit. V případě, že jste mu předem poslali základní informace, bude se sám vyptávat. Omezte se na základní fakta a rozpovídejte se, až když se zájemce otevře.

***Chcete přeci prodat, ne si popovídat.***