

# Posudte sami, zdali si naši provizi zasloužíme

33 roků 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 (nedoplněná 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 ERA
B. VYHLEDÁVÁNÍ DOSTATEČNÉHO MNOŽSTVÍ VHODNÝCH ZÁJEMCŮ A PROHLÍDKY	
12	export nabídky Vaší nemovitosti na nejnavštěvovanější realitní portály v ČR
13	zvýšení propagace Vaší nemovitosti formou TOPování na realitních serverech, Sklik bannery atd. *
14	export nabídky na specializované weby – <a href="http://www.VinneSklepyNaProdej.cz">www.VinneSklepyNaProdej.cz</a> <a href="http://www.JanJordan.cz">www.JanJordan.cz</a> *
15	prezentace nabídky Vaší nemovitosti na sociálních sítích: Facebook, Instagram, Google, You Tube, atd. *
16	vytištění Nabídkových listů Vaší nemovitosti a výroba krátkých video smyček *
17	umístění poutací plachty ("NA PRODEJ") na nemovitost *
18	prezentace náboru Vaší nemovitosti na makléřské poradě a zapojení ostatních makléřů do prodeje
19	oslovení vlastních klientů 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 VAŠÍ NEMOVITOSTI, PODPIS KUPNÍ SMLOUVY, ÚSCHOVA PENĚZ, KATASTR, PŘEDÁNÍ KUPUJÍCÍMU	
24	uzavření Rezervační smlouvy s vážným zájemcem
25	výpomoc rezervujícímu zájemci s financováním koupě Vaší nemovitosti za účasti smluveného finančního poradce
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
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 přiznání

\* u některých nemovitostí po domluvě

