

PŘÍPRAVA BYTU II.



**NEW
REALITY** 

TEN DŮLEŽITÝ OKAMŽIK JE TU, KUPCI JSOU VE VAŠEM BYTĚ A CHYSTAJÍ SE NA PROHLÍDKU. UDĚLALI JSTE VŠECHNO PRO JEJÍ HLADKÝ A ÚSPĚŠNÝ PRŮBĚH?

Rychlejší prodej bytu? Víme, jak na to

Jakmile se rozhodnete, že chcete prodat svůj byt, nelze předem říct, jak dlouho bude trvat, než naleznete kupce. Některé byty jsou prodané za pár dní, zatímco jiné mohou být na trhu půl roku a více. Pokud vám záleží na rychlosti, s jakou by mělo ke koupi dojít, pomoci vám může především dobrý a zkušený makléř. Ten se postará nejen o papírování, ale taky o to, aby

prohlídky vašeho bytu měly úroveň a přilákaly dostatek kvalitních kupců.

Pokud už máte byt umístěný v nabídce ideálně jen jedné realitní kanceláře, zřejmě už se začali hlásit kupci se zájmem o prohlídku. Nepodceňujte její přípravu, protože právě v ní se nejčastěji skrývá tajemství rychlého a úspěšného prodeje. Výřečnost makléře vaše

odlepené tapety a neumytá okna nezachrání, naopak kupci nejspíš nebudou souhlasit s cenou. Buď ji začnou tlačit dolů, nebo prostě odejdou. Zeptali jsme se proto majitele realitní kanceláře New Reality pana Milana Mašity, jak se jim daří prodávat byty do 90 dní - takovou garanci slibují jako jediná realitní kancelář na českém trhu. *"Nepodceňujeme přípravu bytu,"* zní jeho rychlá odpověď. >>>



UKLIĎTE JAKO NA VÁNOCE



ODVEZTE DOMÁCÍ ZVÍŘATA



NABÍDNĚTE OBČERSTVENÍ

Úspěch prohlídek vyžaduje přípravu a trochu práce - nejen ze strany makléře, ale tentokrát především od vás

Přestože průběh samotné prohlídky byste měli nechat pouze na makléři, hezky se obléknout, sednout si do obýváku a v klidu si dát kávu, zatímco on provází zájemce po bytě, přípravy na prohlídku sám makléř za vás nezvládne. Čím líp se připravíte, tím spíš dosáhnete ceny, za kterou chcete byt prodat.

1. **Vyhoďte nepotřebné věci a uklid'te.**

Využijte všeho, co jste se od nás dozvěděli při **přípravě bytu na focení**, a tentokrát ještě navíc utřete prach, vyluxujte, vytřete, umyjte vše, co potřebuje umýt. Kupci se u vás potřebují cítit dobře, aby si mohli představit, jak se ve vašem bytě bydlí, a to v zanedbaném prostředí nejde.

2. **Dočasně odstěhujte mazlíčky.**

Prohlídky mohou trvat několik za sebou jdoucích hodin. Vaši mazlíčci se nemohou plést zájemcům pod nohama, navíc nikdy nevíte, zda nepřijde někdo s alergií. Odstraňte také všechny náznaky, že u vás žije zvíře - zejména pelíšky a misky.

3. **Nabídněte občerstvení.** Anebo se domluvíte s makléřem, že občerstvení zařídí. Nebojte se, nejde o žádné vyvařování, stačí sušenky, konvice s kávou a voda. Je to výtečný způsob, jak kupce u vás udržet trochu déle, uvolněně si popovídat a zjistit, co přesně poptávají a hledají.

4. **Dejte vědět sousedům.** Upozorněte je, že u vás budou prohlídky a že po domě budou chodit cizí lidé.

5. **Rozjasněte byt.** Vytáhněte všechny rolety a žaluzie, důsledně roztáhněte závěsy, aby do bytu šlo co nejvíc denního světla. Rozsviňte lampy a světla v tmavých pokojích a do opravdu tmavých rohů a místností pořídte dodatečné osvětlení.

6. **Dejte každému pokoji jeho smysl.**

Ujistěte se, že u každé místnosti je patrné, k čemu je vlastně určena. Ložnice má vypadat jako ložnice a kancelář jako kancelář. Pokoj bez účelu vypadá zbytečný a dělá na kupce dojem, že platí něco navíc.

ÚPRAVY NA POSLEDNÍ CHVÍLI

PŘÍCHOD DO BYTU

- Přelepťte nebo sejměte jmenovky na dveřích a na zvonku. Chraňte si soukromí, přestože to za vás bude dělat i váš makléř.
- Utřete dveře a kliku, vyklepejte rohožku.
- Popřemýšlejte, zda neumístit před dveře kytku v květináči.



UVNITŘ

- Z kuchyňské linky odstraňte téměř všechno, bude vypadat větší. Naleštěte ji.
- Těsně před zahájením prohlídek důkladně vyvětrejte.
- Umyjte WC, vanu a umyvadlo
- Zvažte použití domácí vůně
- Nachystejte občerstvení

NĚCO NAVÍC

- Kupte barevně sladěné ručníky
- Naaranžujte řezané květiny na stůl
- Přidejte polštáře na postele a sedačku
- Vystěhujte přebytečné a překážející kusy nábytku

