



**Váš průvodce
při prodeji nemovitosti**

**REALITNÍ
SPOLEČNOST**
ČESKÉ SPOŘITELNY

Kdo jsme

Realitní společnost České spořitelny, a. s., (RSČS) působí na tuzemském realitním trhu již více než 12 let a patří mezi nejvýznamnější realitní kanceláře s působností po celé ČR.

RSČS je jednou z dceřiných společností České spořitelny. Poskytováním realitního servisu tak Česká spořitelna doplnila portfolio bankovních, pojišťovacích a dalších služeb, které svým klientům poskytuje.

Filozofie a strategie společnosti

Ve svých principech vyznáváme stejné hodnoty jako naše mateřská banka. **Důvěryhodnost, spolehlivost a profesionalita** jsou u nás na prvním místě.

Posláním naší společnosti je zajišťovat našim klientům **komplexní servis při prodeji, koupi nebo pronájmu** starších nemovitostí, nových bytů a domů, chat či chalup, kancelářských budov i pozemků.

Co od nás můžete očekávat

- Profesionální prezentaci Vaší nemovitosti formou internetového i lokálního marketingu, na pobočkách České spořitelny a v tištěném časopise RSČS.
- Prvotřídní právní servis.
- Úschovu finančních prostředků na jistotním účtu u České spořitelny, u advokáta či notáře.
- Finanční servis – zprostředkování hypotéky nebo jiných úvěrů.
- Zajištění odhadů, energetického štítku, vypracování daňového přiznání apod.
- Zápis do katastru nemovitostí.
- Předání nemovitosti novému majiteli včetně přepisu služeb.
- Pomoc při hledání nemovitosti ke koupi či pronájmu dle zadaných parametrů.



Proč využít služeb realitní kanceláře?

Cílem každého, kdo řeší zásadní otázku prodeje vlastní nemovitosti, je rychlé nalezení kupujícího, který v co nejkratší době zaplatí požadovanou cenu.



Jaká jsou úskalí prodeje nemovitosti bez „realitky“?

Existuje názor, že stačí nemovitost vyfotit, připravit si text – popis nemovitosti, zadat na realitní portál a čekat, až zavolá kupec. Rozčarování se dostaví v řádu několika hodin.

Proč?

1. Obtěžují Vás permanentní telefonáty fiktivních zájemců.
2. Absolvujete prohlídky, pustíte si do domu kohokoliv a nevíte, kdo je opravdový zájemce.
3. Kupující na Vás zkoušejí různé triky, aby srazili cenu.
4. Právní stránka prodeje je velmi složitá a chyby ve smlouvách mohou mít negativní vliv na celý obchod.
5. Máte stres s platbou kupní ceny – dostanu své peníze?
6. Musíte neustále zjišťovat, co je potřeba ještě udělat a na co se nesmí zapomenout.

Celková úspora při prodeji **bez asistence** realitní kanceláře **je minimální**; pokud angažujete právníka, daňového, finančního a hypotečního poradce, notáře nebo advokáta k úschově peněz a mnoho dalšího, náklady se vyšplhají na úroveň provize, kterou byste platili realitní kanceláři.

Pokud zvažujete prodej Vaší nemovitosti bez realitní kanceláře, **přečtěte si důvody, proč si vybrat právě nás.**

1) Víme JAK

- **Známe** lokální **trh**, prostředí a poptávku.
- Dovedeme určit **skutečné prodejní ceny** v dané lokalitě a jejich vývoj.
- Umíme stanovit individuální účinnou **strategii prodeje**.
- **Víme, jak** pomocí profesionální prezentace včetně fotografií **nabídnout Vaši nemovitost** k prodeji/pronájmu.

2) Víme KOMU

- **Inzerujeme na nejznámějších a nejnavštěvovanějších placených realitních portálech** včetně vlastních webových stránek www.rscs.cz.
- Náš **Realitní magazín RSČS** má i v dnešní době své čtenáře.
- **Máme širokou databázi poptávajících klientů** včetně klientů České spořitelny.

3) Pracujeme pro VÁS

- **Hájíme Vaše zájmy** – před podpisem kupní smlouvy obvykle dochází k dalšímu manévrování s cenou směrem dolů a prodávající, který si již často zajišťuje nové bydlení, je vmanipulován do situace, ve které se musí spokojit s nižším výnosem, než který by získal s pomocí zkušeného makléře.
- **Staráme se o Vaši bezpečnost** – máme metody, jak rozpoznat skutečného zájemce a prověřit jej.
- **Poskytneme Vám precizní smluvní dokumentaci** včetně úschovy kupní ceny.
- Vyřídíme Katastr nemovitostí a mnoho dalších povinností s úřady.

4) Pracujeme KOMPLEXNĚ

- Od inzerce přes prohlídky se zájemci, jednání, smluvní dokumentaci, předání nemovitosti až po přepis energií apod.

Už víte, proč naprostou většinu nemovitostí na celém světě **prodávají pouze realitní kanceláře?**

Správný makléř, cesta k úspěchu

Výběr konkrétního makléře je pro každého prodávajícího mimořádně důležitý. Bude to osoba, která s Vámi **projde celým procesem prodeje nemovitosti**.

Volte proto pečlivě, ptejte se na všechny podstatné věci, zejména délku praxe, zkušenosti v dané lokalitě, samozřejmě vždy trvejte na osobním setkání. Vzájemná důvěra mezi makléřem a prodávajícím je nezbytným předpokladem úspěšného prodeje.

1. Makléř by se měl s předmětem prodeje opravdu důkladně seznámit. Prohlídku je vždy vhodné doprovodit komentářem majitele. Makléř si na základě výkladu udělá sám představu, kdo by mohl být vhodným zájemcem, a na takové osoby zaměří pozornost. Proávající musí makléře upozornit i na případné vady nemovitosti, zejména takové, které nelze odhalit při běžné prohlídce.
2. Už na první schůzce je vhodné si promluvit o **strategii prodeje, formě prezentace a o ceně**, za kterou se bude objekt nabízet. Myslete na to, že právě odpovídající cena je nutnou podmínkou pro dosažení cíle. Ani nejlepší makléř neprodá nemovitost za přemrštěnou cenu. Očekávání prodávajícího jsou obvykle vyšší než cena, kterou je kupující ochoten vyplatit. Cenu nelze stanovit podle toho, za kolik se konkrétní nemovitost pořídila, kolik se do ní investovalo atd. Kupující nakonec stejně zaplatí jen tolik, jakou má pro něj nemovitost hodnotu.
3. Předložil-li Vám makléř zprostředkovatelskou smlouvu, prostudujte si ji v klidu a konzultujte její znění s právníkem nebo osobou, která má v oboru zkušenosti. Smlouva musí obsahovat práva i povinnosti obou stran. V případě, že nesouhlasíte s některým ustanovením, trvejte na úpravě. **Seriozní realitní kancelář** Vám jistě nepředloží právní dokument, do kterého nesmíte zasáhnout.

Jak pracuje spolehlivá a slušná realitní kancelář

1. Nechte si podrobně vysvětlit všechny Vaše povinnosti. Ujistěte se, jaký bude postup v případě, že se objeví skutečný zájemce. **Rezervační smlouva** musí být vždy **trojstranná**, Váš podpis je podmínkou její platnosti a zaručuje Vám, že budete v každé chvíli **informováni** o dohodnutých podmínkách. Následnou **kupní smlouvu** obvykle připravuje **advokátní kancelář** v návaznosti na konkrétní podmínky. **Úschovu peněz** po dobu, kdy probíhá zápis vkladu vlastnického práva do katastru nemovitostí, by měl zajistit bankovní ústav, popř. advokát nebo notář.
2. **Renomovaná realitní kancelář** nabízí celou řadu dalších služeb, připraví pro účastníky **daňové přiznání** k dani z nabytí nemovitých věcí, pomůže se zajištěním průkazu energetické náročnosti budov, makléř poskytne **pomoc při předání** prodávané nemovitosti kupujícímu atd.
3. **Realitní makléř zastupuje prodávajícího**. Z tohoto důvodu je naprosto nepřijatelné, aby nabízel majiteli služby typu „výkup nemovitosti“. **Cílem makléře musí být prodat nejlepší nabídku**, nikoli dosáhnout nejnižší ceny za účelem výkupu.



Jak připravit nemovitost k prodeji?

Pouhý pohled do inzertních rubrik potvrzuje, že nemovitostí je na trhu opravdu hodně. Kupující si vybírají, dávno již neplatí okřídlené „každá nemovitost má svého kupce“. Všichni zúčastnění řeší prastarý konflikt mezi hodnotou a cenou a každý se na věc dívá z naprosto odlišné strany.

Chcete-li uspět v konkurenci dalších nabízených domů, bytů či pozemků, měli byste Vaši nemovitost **připravit na prodej lépe než ostatní.**

Kupující rádi koupí nemovitost, o kterou se pečuje

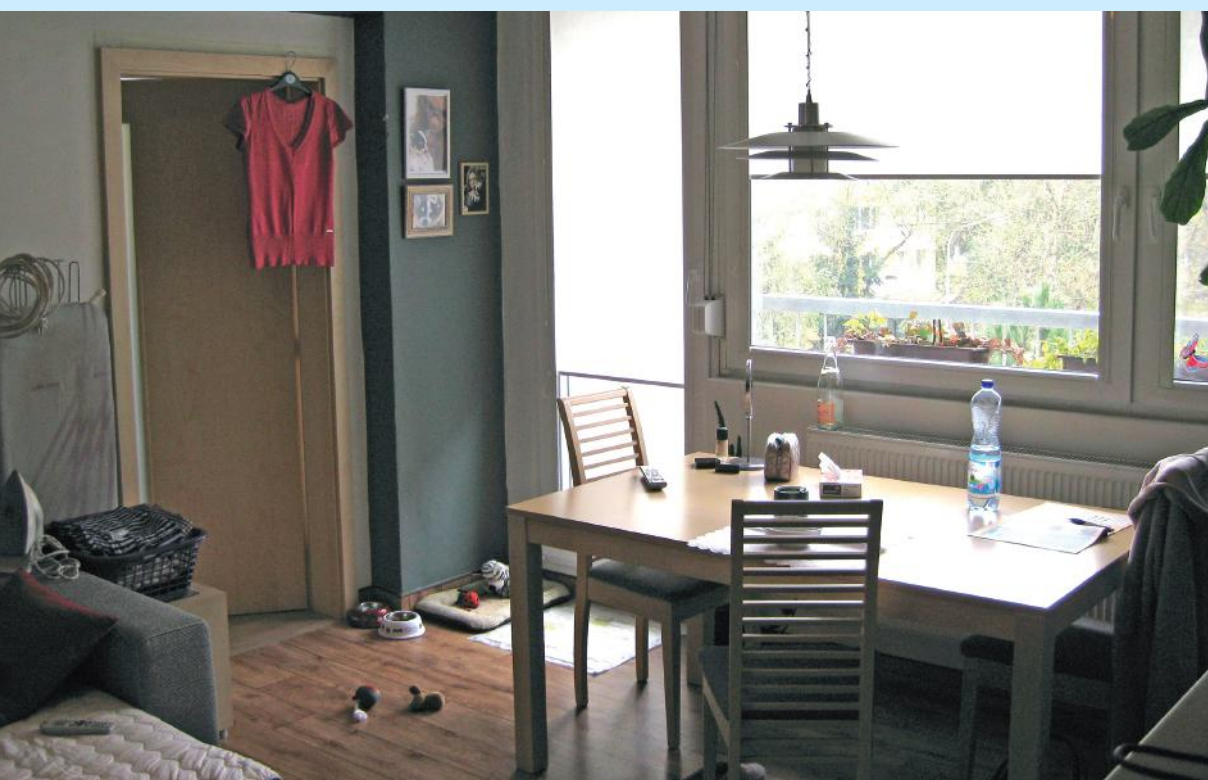
Nemovitost by měla vykazovat známky pravidelné údržby, měla by být uklizená. Když ji není možné prezentovat zcela bez nábytku a vybavení, snažte se vše aranžovat jako anonymní interiér v obchodním domě, odstraňte osobní fotografie, suvenýry z cest a hodnotné kusy nábytku. Prosté vymalování určitě neuškodí v případě, že je objekt opravdu zanedbaný. Je-li součástí domu či chaty zahrada, snažte se ji rovněž předvést v odpovídajícím stavu.

Při samotné prohlídce dbejte, aby bylo v interiéru co nejvíce světla. Vyplatí se vyvětrat, a pokud máte domácí zvíře, nemělo by být přítomno v čase prohlídky.

Nechte jednání s kupujícím včetně prohlídek na nás

Vztah s kupujícím by měl navázat především makléř, a proto prohlídku nechte vést jeho a vstupujte do jednání co nejméně.

Pokud není možné odpovědět na dotaz zájemce hned, dohodněte se, že si odpověď připravíte a prostřednictvím makléře ji doručíte v dohodnutém termínu.



Mějte připravenou dokumentaci

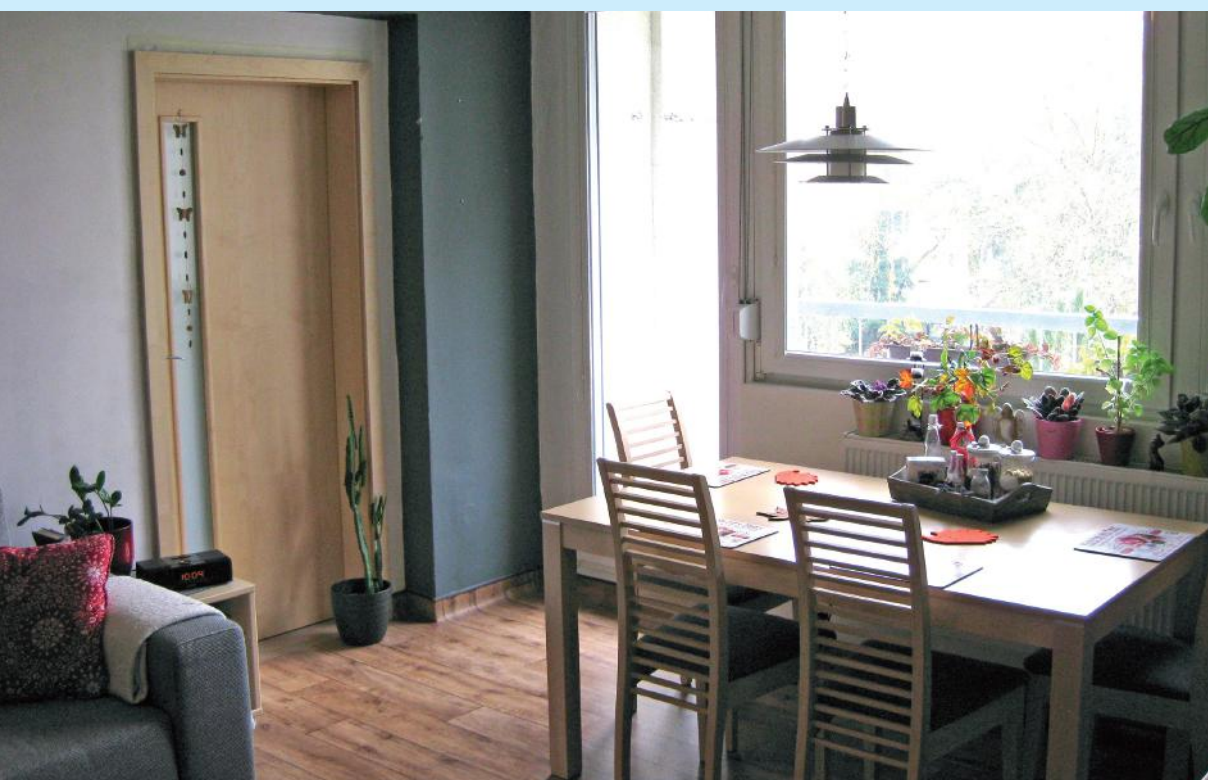
Stavební plány, technické zprávy, revize, znalecké posudky, pojistky, každoroční vyúčtování všech služeb a další doklady se vyplatí připravit si předem, ze strany kupujícího budou zcela jistě vyžadovány. Pokud prošly dům či byt zásadními stavebními úpravami, je dobré si dohledat faktury.

Prodej nemovitosti má vždy nějaký důvod. Buďte proto připraveni, že na něj budete kupujícím tázáni. Kupující si jistě umí představit řadu životních situací, které Vás vedou k tomu, že nemovitost prodáváte. Předejdete tak často neoprávněným spekulacím kupujícího o tom, že nemovitost není v pořádku a je zde nějaký problém.

I zde platí, co již bylo zmíněno výše – nechte maximum úkonů na svém makléři.

Před prodejem jen minimální stavební úpravy

Vynaložené náklady u větších rekonstrukcí se Vám nevrátí ani z poloviny a velmi pravděpodobně se netrefíte do vkusu budoucích majitelů. Můžete spíše vzbudit nežádoucí podezření, že se snažíte zakrýt prasklou zeď, pronikající vlhkost apod.



Minimálně 6 důvodů, proč právě s námi

1. Poskytujeme skutečně komplexní služby

U nás najdete vše, co souvisí s realitní transakcí – právní, finanční a daňový servis, poradenství, marketing, úschovu prostředků, odhady, ... Provedeme Vás celým procesem prodeje Vaší nemovitosti.

2. S námi máte jistotu

Máme nastavena jasná pravidla, přísný etický kodex a standardy kvality, které dodržujeme. Prioritou je zajištění bezpečné úschovy kupní ceny a zastupování zájmů klienta.

3. Realitní kancelář se zázemím banky = dostupnější financování

Vybudovali jsme si **pověst spolehlivé, bezpečné a solidní kanceláře** se zajímavou možností propojení realitních služeb s hypotečními úvěry České spořitelny. Mnoho našich poboček najdete **přímo v bance**.

4. Naše databáze – cesta k rychlému prodeji

Aktivně pracujeme s poptávajícími klienty a **umíme propojit Vaši nabídku s poptávkami** ze všech našich poboček, což výrazně zvyšuje počet zájemců o Vaši nemovitost. Nemovitosti **prezentujeme** na největších a nejdůležitějších realitních portálech, **klientům banky** a v tištěném časopise s celorepublikovou působností.

5. RSČS je Vaší správnou adresou

Máme 12letou zkušenost, hlubokou znalost tuzemského realitního trhu a pobočky po celé ČR. Makléře si pečlivě vybíráme, školíme a testujeme. Naše know-how je propracované a praxí prověřené. Systém kvality poskytovaných služeb pravidelně ověřujeme a zlepšujeme. Proto jste u nás na té **správné adrese...**

6. Využijte důvěryhodnosti naší značky

Naši společnost lidé znají a mají k ní **důvěru**. Vaše nemovitost v naší nabídce – to je příležitost k **rychlému prodeji za vyšší cenu**, než nabízí konkurence.



Hypotéka od České spořitelny

Plánujete si pořídit vlastní bydlení? Kupujete chatu nebo chalupu nebo pořizujete byt na pronájem? S tím vším Vám pomůže Hypotéka od České spořitelny.

S nízkou úrokovou sazbou, až na 30 let a bez poplatku:

- jednoduché vyřízení,
- možnost expresního čerpání,
- peníze až do 100 % hodnoty nemovitosti,
- výhodné a garantované úroky,
- bezpečné splácení díky flexibilitě splátek,
- poradenství při nastavení hypotéky.

Co dostanete jako bonus zdarma:

- hypotéku vždy bez poplatku za vyřízení,
- garanci nezvýšení úrokové sazby na 30 dní od podání žádosti,
- slevu z úrokové sazby ve výši 0,50 %, využíváte-li aktivně účet u ČS,
- u bytů je možné on-line ocenění zdarma.



Nabídka hypoték

Překlenovací financování

Usnadníme Vám stěhování do nového bydlení.

K hypotéce Vám poskytneme **krátkodobý úvěr**, který splatíte prodejem stávající nemovitosti.

Financování družstevního bytu

Umožníme Vám čerpání hypotéky na pořízení družstevního bytu, a to i když hypotéku přechodně nemůžete zajistit zástavním právem k tomuto bytu a nemáte k dispozici jinou nemovitost pro zajištění hypotéky. Tuto výhodu lze použít i pro pořízení bytu od města či obce.

Hypotéka Komplet

Část úvěru budete moci použít dle vlastního uvážení **pro účely bydlení**. Navíc Vám tyto peníze poskytneme za **stejně výhodnou úrokovou sazbu**, kterou máte sjednánu pro hlavní účel Vaší hypotéky.

Hypotéka na pronájem

Umožníme Vám **financovat hypotečním úvěrem pořízení nemovitosti určené k pronájmu** třetím osobám a pro účely posouzení Vaší žádosti o takový úvěr Vám umožníme doložit i budoucí příjmy z pronájmu pořizované nemovitosti.

Rozsah poskytovaných služeb

Poradenství ohledně prezentace nemovitosti.

Pořízení fotodokumentace pro inzerci.

Stanovení tržní ceny.

Vytvoření prodejní strategie.

Spolupráce se všemi pobočkami sítě RSČS při hledání zájemce.

Export nabídky na webové stránky RSČS.

Exportování nabídky na realitní servery.

„Topování“ (upřednostnění v pořadí) Vaší nabídky v inzerci.

Možnost umístění nabídky ve vybraných pobočkách České spořitelny.

Možnost zařazení nabídky do tištěného Realitního magazínu RSČS.

Možnost umístění poutací plachty na nemovitost.

Podávání průběžných informací o stavu nabídky (reakce zájemců apod.).

Účast na prohlídkách nemovitosti se zájemci.

Uzavření rezervační smlouvy.

Zajištění financování pro kupujícího.

Úhrada nákladů spojených s notářským ověřením podpisů.

Úhrada nákladů spojených se zápisem do katastru nemovitostí.

Příprava smluv u smluvní advokátní kanceláře pobočky.

Úschova prostředků na jistotním běžném účtu nebo u smluvní advokátní kanceláře pobočky.

Koordinace předání nemovitosti novému majiteli.

Asistence při přepisu služeb (energie apod.) spojených s užíváním nemovitosti.