

7 EFEKTÍVNYCH TIPOV AKO PREDÁŤ 2-IZBOVÝ BYT V PREŠOVE

E-BOOK ZDARMA

SPÔSOB AKO PREDÁŤ BYT 3X RÝCHLEJŠIE A ZA VIAC PEŇAZÍ

ING. DOMINIK POLANČÍK



Tipy, rady a techniky spomenuté v tomto e-booku
využívají **najlepší makléři** na svete.
Vďaka týmto tipom sa nám podarilo napríklad **nájsť**
kupcu pri 2 izbovom byte v Prešove už za **10 dní** a to v
plnej cenovej ponuke.



2 izbový byt, Prešov, Važecká

V TOMTO E-BOOKU SA DOZVIETE TÝCHTO 7 TIPOV:

1. Ako zvýšite záujem o vašu nehnuteľnosť **až o 32 %**.
2. **Nenaháňajte** všetky zajace.
3. **Až 99 % inzerujúcich** túto vec **nevyužíva**.
4. **Nepúšťajte** potencionálnych kupujúcich **ku konkurencii**.
5. Nechceme len **predávať**, my chceme aj **reálne predať**.
6. Len takí záujemcovia na obhliadkach, ktorí **chcú na 80 % kupovať**.
7. **Vyhňte sa** zlyhaniu a vytvorte si **plán predaja** vašej nehnuteľnosti.

Ešte pred tým ako sa začítate do tohto e-booku ...

Dovoľte sa mi v krátkosti predstaviť ...

Volám sa Ing. Dominik Polančík a realitám som sa začal venovať už **popri štúdiu na Ekonomickej univerzite** v Bratislave. V roku 2018 sme **založili našu rodinnú realitnú kanceláriu Fancy HOME s.r.o. s cieľom robiť túto službu inak, slúžiť klientom viac ako len „otváraním dverí, poskytnutím zmlúv a behaním na kataster.“** Spolu s našim tímom sa nám podarilo **predať už vyše 50 nehnuteľností** a to najdôležitejšie som zhrnul **do 7 tipov a poodkryl zopár tajomstiev o predaji.**

Prečo som práve realitný maklér?

Napĺňa ma vytvárať **kreatívne stratégie a prezentácie nehnuteľností**, vďaka ktorým klienti dosahujú **výnimočné výsledky pri predaji.**



CELÝ PRÍBEH >>

Tip #1 Ako zvýšite záujem o vašu nehnuteľnosť až o 32 %.

„PRVÝ DOJEM DRUHÝ KRÁT NEUROBÍTE.“

V priemere nám trvá **len 5 sekúnd nato, aby sme si na 80 % vytvorili prvý dojem** a rozhodli sa, čo sa nám páči a čo nie.
Môžem to len potvrdiť aj v oblasti realít.

V realitách vyše 80 % samopredajcov ale aj bežných realitiek podceňuje prvý dojem pri predaji.

Podrobne som túto tému rozobral v tomto článku ...

CELÝ ČLÁNOK >>

Bežné fotky na realitných portáloch

Na podobných fotkách si často ako prvé všimneme, že sú tie miestnosti často zabývané, prípadne neupratané a je náročnejšie si pre potencionálneho kupujúceho predstaviť ako by mohol nažívať v takejto nehnuteľnosti.

Kvôli tomu sa znižuje záujem o danú nehnuteľnosť a byty strácajú na hodnote.





Našťastie existuje služba **Home staging**,
ktorá sa špecializuje práve
na vytvorenie **pocitu domova**, teda miesta,
z ktorého ide tá **správna emócia**, ten pocit, ktorý
chceme pri bývaní **zažiť...**

KTORÁ FOTOGRAFIA BYTU BY VÁS LÁKALA VIAC?

BEŽNÁ



PROFESIONÁLNA



KTORÁ FOTOGRAFIA BYTU BY VÁS LÁKALA VIAC?

BEŽNÁ



PROFESIONÁLNA



KTORÁ FOTOGRAFIA BYTU BY VÁS LÁKALA VIAC?

BEŽNÁ

PROFESIONÁLNA



Home Stagerka a profesionálny fotograf

Stála súčasť mojej práce je preto využívanie služieb Home stagerky, ktorá vytvorí tú **správnú atmosféru** a profesionálneho fotografa, ktorý vie tú emóciu **zachytiť na fotografii**.

Práve profesionálne fotky pomáhajú zvýšiť rýchlosť a úspešnosť predaja až o 32 %.

Určite Vám preto odporúčam využiť ich služby.
Táto investícia sa Vám vráti **niekoľkonásobne**.

*Cena Home stagingu a profesionálneho fotografa je približne 300€.

Tip #2 Nenaháňajte všetky zajace

Pre každého človeka má váš byť inú hodnotu. Nie každý je vhodný na kúpu vášho bytu. **Zamerajte sa len na jedného zajaca/avatara a určite ho chytíte skôr.**

Ak chcete zarobiť viac peňazí pri predaji vašej nehnuteľnosti, zamerajte sa na presnú cieľovú skupinu.

Cieľová skupina je ochotná zaplatiť **o 3 % až 5 % viac** a napriek tomu **95 %** realitných maklérov to nevyužíva.

Mnoho textov v inzerátoch je len nudné čítanie parametrov.
Predajný text (copywritting) je ďalšia príležitosť pre Vás
ako predať za viac peňazí.

Preto si zapamätajte tieto dve vety:

1# Nerozoberajte **parametre**, ale rozpíšte jasné **výhody**.

2# Nerozpíšte **len výhody**, rozpíšte výhody **práve
pre tú Vašu cieľovú skupinu**.

Ak bude cieľová skupina presne vedieť, čo získa práve po kúpe vášho bytu,
máte vyhraté (Preto mi niekedy trvá napísať dobrý predajný text aj niekoľko
dní.)

Tip #3 Oslovených 20 000 ľudí namiesto 1 000 Až 99 % inzerujúcich túto vec nevyužíva

Čím viac ľudí uvidí ponuku Vášho bytu,
tým je **väčšia** pravdepodobnosť predaja za **vyššiu** cenu.

Ak chce majiteľ vedieť **cenový strop ponuky**
je potrebné **osloviť aspoň 50 000 – 80 000 ľudí.**

Počet oslovených ľudí

Predstavte si, že **namiesto 1 000 ľudí** mesačne, ich oslovíte až **20 000**.

Takýto výsledok sa dá dokázať správne nastavenou cielenou reklamou na **Facebooku** a **Google**.

Cielená reklama je na rozdiel od pasívnych portálov aktívna, tzv. **nečaká**, ale ide záujemcom **naproti**.

Vďaka kombinácii **realitných portálov** a **platenej cielenej reklamy** oslovíte za mesiac toľko ľudí, koľko by ste bez cielenej reklamy oslovili až za **5 mesiacov**.
Vďaka tomu dosiahnete priam **raketovú rýchlosť pri predaji**.

Počet oslovených ľudí

	Realitné portály pri maximálnej snahe	Realitné portály + cielená reklama
1. mesiac	5 000 ľudí	$5\,000 + 20\,000 = 25\,000$ ľudí
2. mesiac	10 000 ľudí	50 000 ľudí
3. mesiac	15 000 ľudí	75 000 ľudí
6. mesiac	30 000 ľudí	150 000 ľudí

Tip #4 Nepúšťajte potencionálnych kupujúcich ku konkurencii

Prvý spôsob ako nepustiť potencionálnych kupujúcich je vytvoriť **neodolateľnú prezentáciu bytu**.

V porovnaní s **realitnými portálmi**, kde konkurenčných ponúk je **veľmi veľa**, vytvorte si **webstránku** len pre **Vašu nehnuteľnosť**, na ktorú nepustíte žiadnu inú ponuku.

Webstránka nehnuteľnosti

Na Vašu webstránku získate potencionálnych **kupujúcich** práve platenou **cielenou reklamou**, ktorú som už spomínal v predošlom tipe.

Webstránka nehnuteľnosti má množstvo výhod v porovnaní s realitnými portálmi:

*vytvorenie prezentácie podľa vašich predstáv,
žiadne obmedzenia vo fotkách a texte,
a ak si nastavíte aj **Google analytics**, dokonca viete
zistiť vek, pohlavie, záujmy, miesto tých,
ktorí si **najčastejšie** pozerajú Vaše inzeráty.*

Druhý spôsob je už na **obhliadke**.

Vytvorte **neodolateľný zážitok** kupujúcim pri obhliadke Vášho bytu.

Pripravte sa na ňu: upracte, vyvetrajte miestnosti, navoňajte,
zapnite príjemnú hudbu.

Pripravte sa na dôležitú návštevu.

Hlavne pri obhliadke **neimprovizujte**, pripravte si tie
správne otázky na zistenie záujmu.

Rovnako sa pripravte na **námietky**.

Pri nich sa láme predaj, a ak ich majiteľ **nezvládne**, kupujúci si
zrejme pôjdu pozerať **inú** nehnuteľnosť.

Tip #5 Nechceme len predávať, my chceme aj reálne predat'.

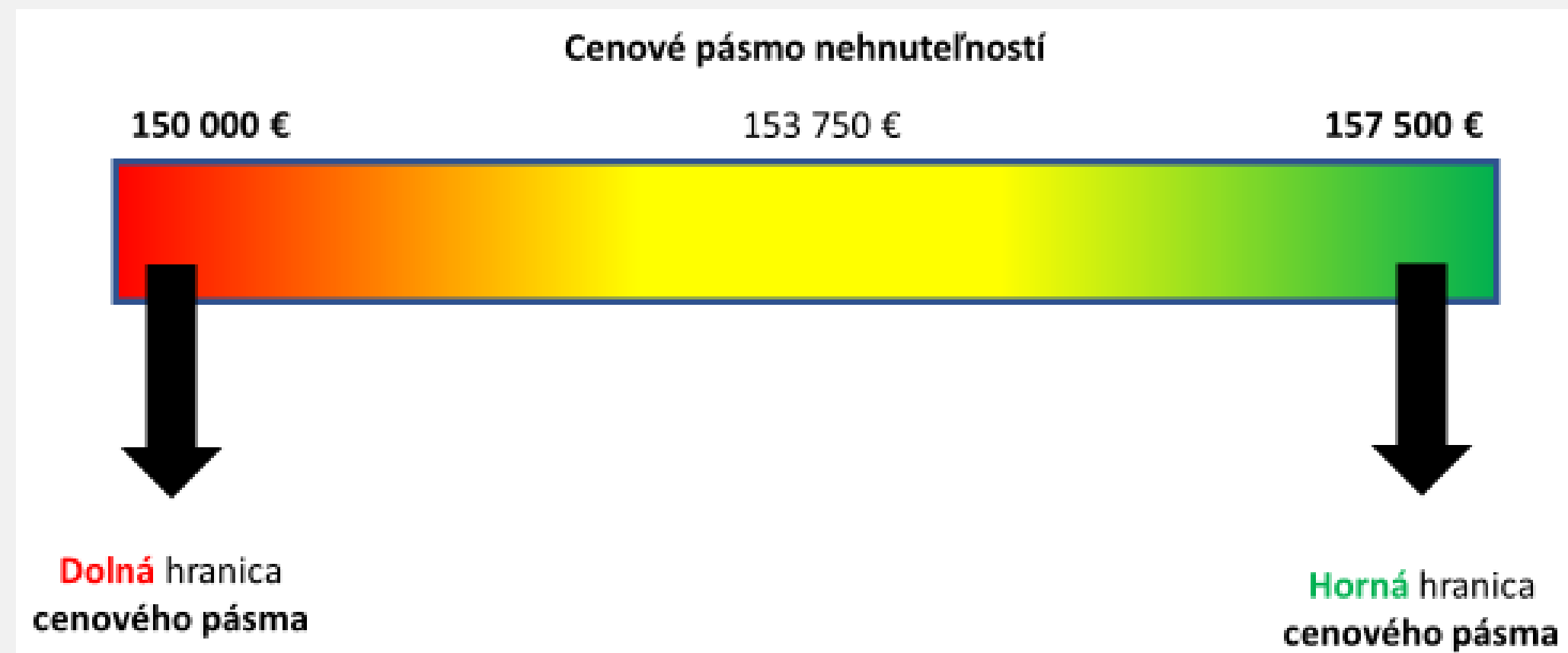
Nastavenie ceny je pre mnohých majiteľov
**náročný krok obzvlášť
v tejto dobe.**

5 tipov ako nastaviť cenu:

- 1** Zistite dopyt a ponuku vo **vašej lokalite**.
Ako sa vyvíjajú ceny v čase, pozrite si napr. stránku NBS.
- 2** Zistite **atraktivitu** lokality Vášho bytu.
Až 70% celkovej ceny určuje lokalita.
- 3** Ak máte niečo **nadštandardné navyše**, tak máte konkurenčnú výhodu.
Odlišujúce výhody Vašej nehnuteľnosti môžu navýšiť cenu od 3 do 5 %.
- 4** **Nespoliehajte sa** na konkurenčné ponuky.

Posledný výborný tip sa dozviete na ďalšej strane e-booku...

5 Nehnutelnosť **nemá** jednu **stanovenú cenovku**, nehnuteľnosť má **cenové pásmo**.



Dolná alebo horná hranica cenového pásma závisí od externých faktorov (lokalita, občianska vybavenosť, prístupnosť, turistika a pod.) **a interných faktorov** (prezentácia a počet oslovených ľudí.).

Ak vás zaujíma, ako predat' byt v hornej hranici cenového pásma, prečítajte si tento článok => **Cenové pásmo bytu a ako ho ovplyvniť.**

Tip #6 Len takí záujemcovia na obhliadkach, ktorí chcú na 80 % kupovať.

Na jednom stretnutí mi majiteľka spomínala, že **vyše 50 % obhliadok** bola **len strata času**.

Zistil som, že títo záujemcovia si len nevedeli **dispozične predstaviť** byť z fotiek, tak sa išli osobne pozrieť.

Na túto situáciu existujú dve riešenia:

1

Pôdorys – mnoho zbytočných obhliadok eliminuje, a aj tak v drvivej väčšine **inzerátov pôdorys chýba**.

2

3D scan – ak použijete 3D obhliadku bytu, záujemca si môže pozrieť **každý kút izby**, každý detail a **ak všetko uvidí** a napriek tomu **chce prísť na obhliadku**, garantujem vám, že **na 80 % chce kupovať**.

Tip #7 Vysoké očakávania, neskôr len prázdne želania.
Vyhnite sa tomu a vytvorte si plán predaja vašej nehnuteľnosti.

„Kto nevie kam ide, nemôže sa čudovať, že príde niekde úplne inde.“ Mark Twain.

Tak ako športovci **bez tréningového plánu a jasných pravidiel** si len ťažko vypestujú tehličky na bruchu alebo pevnú stavbu tela.

Rovnako aj predaj bytu má obsahovať jasný plán predaja.
Ako ho vytvoriť ?

Plán predaja:

- 1** Najskôr je treba si uvedomiť, že **bez plánu neviete kam mierite.**
- 2** Sadnite si a zapíšte, **aké máte očakávania o predaji.**
- 3** **Určite si vašu cieľovú skupinu,** aby ste neponúkali beznohému ponožky.

- 4 **Dôkladne pripravte vašu nehnuteľnosť a vytvorte štýlový inzerát**, vďaka ktorému vynikne medzi konkurenčnými ponukami.
- 5 **Dajte si záležať na tom, aby váš inzerát videlo čo najviac ľudí.**
- 6 **Vytvorte očarujúcu atmosféru pri obhliadke**, tak aby sa záujemcom ani nechcelo ísť domov.

Teraz už viete, že

- Profesionálna home stagerka a fotograf vám pomôžu **zvýšiť záujem o 32 %**.
- Má zmysel zamerať inzerát na cieľovú skupinu, **zvyšujete tak šance** na úspešný predaj.
- Pomocou cielennej reklamy na soc. sieťach **dokážete osloviť 5 násobne viac** ľudí ako len cez realitné portály.
- Príprava na obhliadky a vytvorenie webstránky bytu **eliminuje konkurenčné ponuky**.
- Správne nastavenie ceny **určí rýchlosť a štýl predaja**.
- Pôdorys a 3D obhliadka **eliminujú zbytočné obhliadky** a vyselektujú záujemcov.
- Ak máte jasný cieľ, vytvorte si plán predaja **pre ziskovejší predaj**.

Použitím týchto 7 efektívnych tipov sa dostanete **medzi menej ako 1 % predávajúcich**, ktorým sa podarí **predať rýchlejšie a za viac peňazí**.

Ak chcete vyťažiť z predaja maximum, s týmito tipmi sa po vašej nehnuteľnosti **le**
tak zapráši. Ak chcete zahrnúť všetky tipy do vášho predaja, avšak neviete :

- Kde zohnať **kvalitného fotografa s home stagerkou**.
- Ako vytvoriť **predajný text zameraný na cieľovú skupinu**.
- Ako vytvoriť platenú cielenú reklamu na soc. sieťach tak, **aby oslovila tých správnych ľudí a zároveň, aby ste sa nepopálili na službách marketéra**.
- Ako správne nastaviť cenu tak, aby ste **nemuseli neskôr extrémne znižovať**.
- Ako vytvoriť plán predaja, vďaka ktorému dosiahnete **výnimočné výsledky**.

Aké máte možnosti ? ...

Máte dve možnosti

1. Prvou možnosťou je, že sa **pustíte do toho sami** a začnete si prácne hľadať spomenuté potrebné služby samostatne.

V prvom mesiaci sa Vám orientačne vyšplhajú **náklady za všetky spomenuté služby na sumu 1 350 €**.

Home stagerka + prof. fotograf + 3D scan + copywriter = 450 €

Služby reklam. manažéra a nastavenie reklamy = 900 €

Každý ďalší mesiac sa za prácu marketéra a platení reklám vyšplhajú náklady na **550 € / mesačne**.

2. Druhou možnosťou je nechať všetky starosti a náklady na nás. Vylepšili sme každý detail a pomocou nášho tímu Vám vytvoríme plán predaja vašej nehnuteľnosti. Ak sa vám bude páčiť, dohodneme sa na spolupráci. Ak nie, nič sa nedeje, plán vám ostáva a môže slúžiť ako inšpirácia.

Predáme vašu nehnuteľnosť za viac, ako by ste ju predávali sami alebo za pomoci bežnej realitky.

Kliknite nižšie a dozviete sa, ako funguje spolupráca so mnou a mojím tímom.

=>> Zistite, ako spolupracujeme pri predaji

„Ciel' bez plánu je len želanie.“
Antoine de Saint-Exupéry

Všetko dobré prajem, s úctou
Realitný maklér Ing. Dominik Polančík
Fancy HOME s.r.o.
Moje soc. siete :

