

Informace a rady při nákupu, prodeji nemovitostí neudělejte žádnou botu a nechte si poradit

- ◆ **Nepodepisujte smlouvu při prvním setkání s makléřem**
 - Na podpis zprostředkovatelské smlouvy je dost času, než Vám RK přivede klienta.
 - Dopřejte si čas na prostudování smlouvy, kterou máte podepsat.
 - **S RK, která žádá podpis čehokoliv na 1. setkání nejednejte!!!!**
- ◆ **Za žádných okolností nepodepisujte exkluzivní (výhradní) smlouvu**
 - Pokud má RK monopol na prodej vaší nemovitostí, zneužije toho ke zvýšení své provize.
 - RK vám pošle fakturu, i když nemovitost prodáte sami nebo za pomoci jiné RK.
 - Dbejte zvýšené opatrnosti u smluv, které v názvu nemají "exkluzivní (výhradní)" a přesto svým obsahem o exkluzivní smlouvu jde. Tato RK s Vámi nejedná na rovinu!!!!
 - **S RK, která vyžaduje podpis exkluzivní nebo skrytě exkluzivní smlouvy nejednejte!!!!**
- ◆ **RK s masivní reklamou mají vysoké provize**
 - Čím jsou vyšší náklady RK, tím vyšší je tlak na zvýšené provize a exkluzivitu, nedivte se pokud RK vydá např. 10.000.000,- Kč ročně na své zviditelnění, musí to někde tzv. nahonit.
 - Nevěřte prohlášením "jsme nejlepší na MORAVĚ, v ČR, či dokonce na SVĚTĚ, jde o psychologický tah, přemýšlejte.
 - Slušná RK má **maximální provizi ve výši 3% z ceny nemovitosti**, za mé praxe jsem se setkal s provizí 800 000,- u RD u bytu není výjimkou 300 000,- a to právě u exkluzivních smluv s RK "tzv. nejlepších v celém vesmíru".
 - (Při nákupu nemovitosti používejte mozek, hledejte nabídky na internetu, nápisy na lavičkách, bilboardech či na jedoucích dopravních prostředcích Vás nemohou oslovit.
 - Požadavek prodávajícího je vždy stejný, k požadované ceně si RK svou provizi připočte, je rozdíl zaplatit např. 1.540.000,- nebo 1.800.000,- při požadavku 1.500.000,-
- ◆ **Neplaťte kupní cenu nemovitostí na účet RK**
 - **Pozor si musí dát hlavně prodávající - peníze za prodanou nemovitost k nim nemusí dorazit**
 - Zvláště v současné době finanční krize, kdy zamrzl trh s nemovitostmi, jsou právě zdánlivě silně RK velice otřesení, mají nasmlouvány nákladné reklamy, které nemají z čeho uhradit, nezbyvá než vyhlásit konkurs. A kdy?, no přece ve chvíli, kdy se na účtě nahromadí finanční prostředky za vaše prodané nemovitosti. Jaká je šance na úspěch u soudu? - mizivá.
- ◆ **Obraťte se na odborníky**
 - Realitní činnost není na úrovni dealer s ponožkami či s nádobím, každý makléř by měl mít znalosti z oblasti stavebnictví, ekonomiky a práva, stejně jak je to požadováno u odhadců a znalců, nenechte se okouzlit makléřkou - bývalou kadeřnicí, ta vám jistě neporadí.
 - **Kam čert nemůže pošle ženskou** - mladé a sympatické ženy jsou zneužívány těmi nejotrlejšími RK, takové ženě přece neodmítnete podepsat nějaký papír s textem. **Nenechte se ukecat!**
 - **Nakupujte a prodávejte nemovitosti u profesionálů.**
- ◆ **Co z toho vyplývá?**
 - Už jste uzavřeli nevýhodnou smlouvu. Vše se dá vypovědět nebo zpochybnit platnost smlouvy (tzv. "Dovolání o neplatnosti" dle § 40a obč. zákoníku).
 - www.az-reality.cz **Oceňování nemovitostí, Realitní činnost. Pište, volejte**
 - anyz@az-reality.cz , info@az-reality.cz , 77 4321 505, 72 432 5257

Zprostředkování prodeje, pronájmu,
realitní poradenství, jednání s
developery, či státní správou
přenechte na nás - www.az-reality.cz
anyz@az-reality.cz , 77 4321 505

A NY Ž
REALITY

Nabídl vám developer cenu za váš
pozemek? Oslovte nás!

Máte pozemek a na něm cizí stavbu
(komunikaci apod.), žádejte vyrovnání!