

Jak si vybudovat jméno
**PROFESIONÁLNÍHO
OBCHODNÍKA
S NEMOVITOSTMI**
v 10 krocích

Autor: Ing. Jana Vitásková a tým POZEMEK Bez Peněz

OVĚŘENÉ A ÚSPĚŠNĚ
VYHLEDÁVÁNÍ A NABÍRÁNÍ
(NEJEN) STAVEBNÍCH POZEMKŮ



*Exkluzivní a profesionální
trendy obchodníků s p*



**Nemovitosti nabíráme ke
zprostředkování pouze exkluzivně.**

**V případě neexkluzivity je to ztráta našeho
času i peněz.**

**Exkluzivita má úzkou spojitost
s profesionalitou.**



Jak si vybudovat jméno profesionála?



1



PŘINÁŠÍME HODNOTY

Překvapujeme vlastníky informacemi, které sami netuší.

☞ Příklad z praxe: **POZEMKY – INFORMUJEME O ZMĚNĚ ÚZEMNÍHO PLÁNU.**

Mnozí vlastníci vůbec netuší, že došlo ke změně využití jejich pozemku.

V řadě případů jsou tímto zjištěním příjemně překvapeni.

Jen málokdo totiž pravidelně sleduje územní plán a jeho změny.

A právě díky tomu se naše nabídka stává pro majitele jedinečná a vysoce atraktivní.



2



PŘEDÁME NĚCO BEZPLATNĚ

Vypracujeme ocenění nemovitosti – rychle, přehledně a srozumitelně.

Příklad z praxe: **OCENĚNÍ NEMUSÍ BÝT SLOŽITÉ.**

Často stačí jednoduché porovnání s nemovitostmi o podobných parametrech ve stejné lokalitě.

Předložíme ukázky a konkrétní ceny, aby bylo jasné, jaká je reálná hodnota pozemku.

✓ Na správném ocenění záleží – jde totiž o budoucí prodejní cenu, tedy finance klienta.

📖 V naší strategii „Jak koupit pozemek bez peněz a ještě vydělat“ najdete vzory rychlého a efektivního ocenění, které můžete rovnou použít v praxi.

3



PRODEJNÍ CENA



Informujeme majitele o prodejní ceně, která vyplývá z ocenění.

☞ Příklad z praxe – **POZEMKY**

Vlastníci parcel většinou netuší, že územní plán v dané obci byl změněn a využití jejich parcely přešlo ze zemědělské půdy v hodnotě 30 až 50 Kč / m² na stavební parcelu s hodnotou až tisíců Kč/m² (tržní cena v dané lokalitě).

Související rozvoj infrastruktury může mít také velký vliv na ceny a majitelé nemovitostí o změnách vůbec nevědí.



4



ZAMĚŘUJEME SVOU POZORNOST

Zaměřujeme svou pozornost pouze na jeden typ nemovitosti – např. POZEMKY.

☞ Příklad z praxe

Při rozhovoru se zmíníme, že se specializujeme na “pozemky” a téměř na všechny již máme kupce, další zájemci čekají na novou nabídku v této lokalitě.

Neznamená to, že bychom měli jiné typy nemovitostí odmítat, naopak, s profesionalitou přijdou sami.





5



POROZUMĚNÍ POTŘEBÁM ZÁKAZNÍKA

Každý zákazník si pěstuje svůj individuální životní styl a potřebuje individuální přístup.

☞ Příklad z praxe

Když klient touží po domku se zahrádkou, pak spoléhá na to, že právě Vy mu řeknete, kde je pohodové místo pro rodinný život s výhledem do zeleně.

Je-li klient obdivovatelem kulturního dědictví a společenských akcí, pak je na Vás, abyste mu našli místo, které bude odpovídat jeho představám.



6



PODROBNÝ PRŮZKUM LOKALITY

Když zákazník hledá nemovitost, např. svůj vysněný domov, je skvělou příležitostí využít znalosti z podrobného průzkumu lokality.

👉 Příklad z praxe

Předpokládáme výbornou znalost vybrané lokality, pokud si nejste jisti, s lokalitou se seznámte – zajed'te do obce, vyfoťte známá místa a památky.

Přehled o obci klienty vždy potěší.

Jaký typ lokality si vyberete, je na Vás. V počátku zvolte obce blízko svého bydliště, protože místa výborně znáte.

Lokalitu vybíráme také podle ročního období, tzv. připravujeme si práci pro sezónu.



7



SKRYTÝ POTENCIÁL MÍSTA

Být schopen rozpoznat skrytý potenciál místa, to je opravdová hodnota.

☞ Příklad z praxe

Umět správně poradit, **kdy a kde má zákazník možnost investovat** do nemovitostí, je obrovskou výhodou.

Obzvláště se uplatníte při vyjednávání s kupci, kteří hledají investiční příležitost.



8



POKUD ZNÁTE VÝBORNĚ PROSTŘEDÍ SVÉHO MĚSTA, VESNICE, HORSKÉ OBLASTI

Pak určitě zvažte kariéru realitního makléře, která Vám otevře dosud neočekávané možnosti.

☞ Příklad z praxe

Nezáleží na tom, jaké požadavky Vaši zákazníci na prostředí budou mít, můžete jejich přání okamžitě realizovat.

Bud'te si jisti, že Vaše dovednosti budou mít na trhu s nemovitostmi velkou váhu.



9



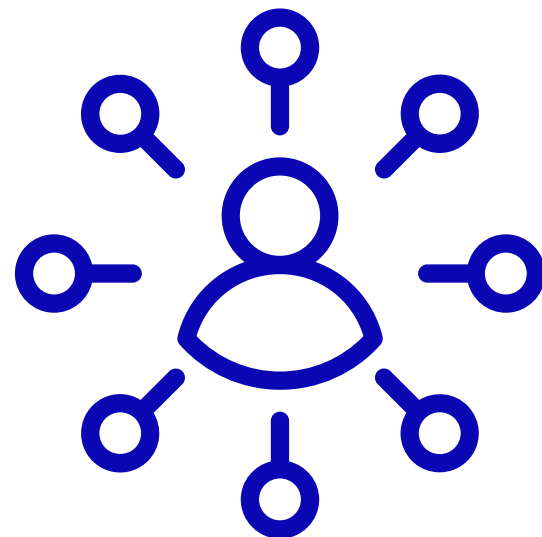
OSOBNÍ WEB PREZENTACE

Odkazujeme zákazníky na naše web stránky.

👉 Příklad z praxe

Zákazníci zhlíží naši nabídku nemovitostí a služeb. Zmíníme-li se o specializaci na určitý typ nemovitostí, např. pozemky, zákazník se o pravdivosti rád přesvědčí.

Stáváme se v očích majitelů profesionály.





10



KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI

Záleží nejen na našich vědomostech a poskytnutých informacích, ale také potřebujeme u klienta vzbudit důvěru.

Příklad z praxe

Během rozhovoru se snažte s klientem navázat příjemný kontakt.

Již začíná Váš obchod.





+1



ROZSÁHLÁ NABÍDKA NEMOVITOSTÍ

JSTE vyhledávaným odborníkem v realitách.

Aktivní realitní makléř, lidé Vás vnímají pozitivně, přinášíte jim hodnotné informace, více peněz a důvěru. Stále rozšiřujete svou nabídku o pozemky, domy, byty či chaty.

Zdá se Vám to jako SEN?

Máme pro Vás ověřený a úspěšný plán >>>



JDĚTE NOVOU CESTOU A BUDETE PRO ZÁKAZNÍKY VELKOU OPOROU PŘI VÝBĚRU VHODNÉ NEMOVITOSTI



Rádi Vás u toho podpoříme.



BLAHOPŘEJEME VÁM

Znalosti územního plánování, stavebního práva, místní demografie a neustále proměnlivých trendů Vás dostávají na perfektní pozici na poli konkurence v realitním trhu.

Přejeme hodně úspěchů

Budeme rádi za zpětnou vazbu.

[POZEMEK Bez Peněz.cz](https://www.pozemekbezpenez.cz)

Všechna práva vyhrazena.

© [POZEMEK Bez Peněz](https://www.pozemekbezpenez.cz)

O NÁS

**Jsme milovníci nemovitostí
a investoři do pozemků BEZ PENĚŽ.**

Představujeme Vám
exkluzivní a profesionální trendy
obchodníků s nemovitostmi.

Všechny strategie a postupy jsou v praxi
ověřené a úspěšné.

Vycházíme více než z 20 letých zkušeností.

10 TIPŮ PRO
OCENĚNÍ POZEMKU



www.rea