

Aby sa každé ocenenie ľahšie vysvetľovalo

Praktické návody pre oceňovanie nehnuteľností, analýzu porovnateľných inzerátov a cenové rozhovory — aby ste každé odporúčanie obhájili dôkazmi a získali zákazku.

Vytvorte svoj prvý report Estima

Oceňovací report **UKÁŽKA**

3-izbový byt · Bratislava

74 m² · 4. poschodie · dobrý stav

228 000 €

KONKURENČNÁ

TRHOVÁ

AMBICIÓZNA

Odhadované rozpätie 214 000 – 242 000 €

Mýtna 12

71 m² · 221 000 €

Férová

Karadžičova 8

76 m² · 256 000 €

Nadhodnotená

Špitálska 5

69 m² · 205 000 €

Podhodnotená

Čo sa naučíte

Tri návyky, ktoré stoja za ocenením, ktorému majiteľ rozumie a dôveruje.



Postavte obhájitelné ocenenie

Premeňte fakty o nehnuteľnosti, trhové dáta a porovnateľné inzeráty na cenové rozpätie podložené dôkazmi.



Vyberte relevantné porovnateľné inzeráty

Vyberte inzeráty, ktoré nehnuteľnosti skutočne zodpovedajú — a vysvetlite rozdiely.



Prezentujte s istotou

Ved'te cenový rozhovor jasným, profesionálnym reportom, ktorému majiteľ dôveruje.

Preskúmajte príručku

Osemnásť krátkych článkov, zoradených podľa toho, kde vám v práci pomôžu najviac.

ZÁKLADY OCEŇOVANIA

- 01 Ako pripraviť ocenenie nehnuteľnosti podložené dátami →
- 02 Ako vybrať skutočne porovnateľné nehnuteľnosti →
- 03 Ponuková cena verzus pravdepodobná predajná cena →
- 04 Ako predávajúcemu vysvetliť cenové rozpätie Estima →
- 09 Najčastejšie chyby pri oceňovaní nehnuteľností →

SIGNÁLY NEHNUTEĽNOSTI A TRHU

- 06 Ako stav nehnuteľnosti a fotografie ovplyvňujú ocenenie →
- 10 Prečo záleží na počte dní na trhu →
- 11 Čo o trhu hovoria zľavy z ceny →
- 12 Ako lokalita a mikrolokalita ovplyvňujú hodnotu nehnuteľnosti →
- 14 Ako upraviť ocenenie, keď sa trh zmení →

KOMUNIKÁCIA S KLIENTOM

05 Ako reagovať, keď majiteľ očakáva nereálnu cenu →

13 Ako profesionálne prezentovať neistotu ocenenia →

16 Ako klientom vysvetliť automatizované ocenenie →

17 Ako budovať dôveru bez sľubovania najvyššej ceny →

NÁBOROVÉ PREZENTÁCIE A PROCES KANCELÁRIE

07 Ako využiť report Estima počas náborovej prezentácie →

08 Ako získať viac exkluzívnych zákaziek vďaka lepším oceňovacím reportom →

15 Ako nadviazať kontakt po náborovej prezentácii →

18 Ako môže kancelária vytvoriť jednotný štandard oceňovania →

ZÁKLADY OCEŇOVANIA

1 Ako pripraviť ocenenie nehnuteľnosti podložené dátami

Kvalitné ocenenie nehnuteľnosti by sa nemalo opierať o jedinou priemernú cenu za meter štvorcový. Dva byty v tej istej mestskej časti môžu mať výrazne odlišnú hodnotu — kvôli stavu, podlažiu, dispozícii, kvalite budovy, orientácii, polohe a aktuálnej konkurencii na trhu.

Ocenenie podložené dátami by malo obsahovať:

- kľúčové charakteristiky nehnuteľnosti;
- podobné nehnuteľnosti aktuálne v ponuke;
- nedávne zmeny cien;
- miestnu cenu za meter štvorcový;
- rozdiely medzi oceňovanou nehnuteľnosťou a porovnateľnými inzerátmi;
- aktuálnu ponuku a dopyt;
- odhadované cenové rozpätie namiesto jedného nevysvetleného čísla.

Skúsenosti makléra zostávajú kľúčové. Dáta poskytujú dôkazy, maklér interpretuje kontext.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima zhromažďí relevantné informácie o nehnuteľnosti, identifikuje porovnateľné inzeráty a spracuje analýzu do oceňovacieho reportu zrozumiteľného pre klienta.

Namiesto ručného skladania informácií z viacerých realitných portálov a tabuliek dostane maklér štruktúrovaný podklad, ktorý môže skontrolovať a upraviť na základe profesionálneho úsudku.

Vytvorte oceňovací report s Estimou →

ZÁKLADY OCEŇOVANIA

2 Ako vybrať skutočne porovnateľné nehnuteľnosti

Porovnateľná nehnuteľnosť nie je jednoducho ďalší byt v okolí. Najsilnejšie porovnateľné inzeráty zvyčajne zdieľajú s oceňovanou nehnuteľnosťou viacero charakteristík:

- typ nehnuteľnosti;
- lokalitu a mikrolokalitu;
- úžitkovú plochu;
- počet izieb;
- formu vlastníctva;
- podlažie a prítomnosť výťahu;
- stav budovy;
- stav bytu;
- balkón, terasu, parkovanie alebo pivnicu;
- približnú dĺžku inzercie.

Kompletne zrekonštruovaný byt by sa nemal priamo porovnávať s bytom vyžadujúcim celkovú rekonštrukciu bez zohľadnenia tohto rozdielu. Podobne dva byty vzdialené len jeden kilometer môžu patriť do úplne odlišných mikrotrhov.

Zmyslom analýzy porovnateľných nehnuteľností nie je nájsť identické nehnuteľnosti. Identické nehnuteľnosti takmer neexistujú. Zmyslom je identifikovať najrelevantnejšie dostupné dôkazy a vysvetliť rozdiely.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima zoradí potenciálne porovnateľné inzeráty podľa podobnosti a umožní maklérovi rozhodnúť, ktoré nehnuteľnosti sa dostanú do finálneho reportu.

To skracaje čas strávený manuálnym vyhľadávaním a konečné rozhodnutie necháva v rukách makléra.

Nájdite silnejšie porovnateľné inzeráty s Estimou →

ZÁKLADY OCEŇOVANIA

3 Ponuková cena verzus pravdepodobná predajná cena

Ponuková cena vyjadruje, čo majiteľ dúfa, že dostane. Pravdepodobná predajná cena vyjadruje, čo je trh aktuálne ochotný akceptovať. Tieto čísla sa často líšia.

Nehnutelnosť môže byť inzerovaná nad trhovou hodnotou, pretože:

- majiteľ počítá s priestorom na vyjednávanie;
- ponuková cena vychádza z citovej väzby;
- majiteľ porovnáva nehnuteľnosť s nevhodnými inzerátmi;
- nehnuteľnosť zostala na trhu, zatiaľ čo podmienky sa zmenili;
- konkurenčné nehnuteľnosti znížili ceny.

Makléri by preto nemali prezentovať aktuálne ponukové ceny ako potvrdené trhové hodnoty. Dôveryhodné ocenenie by malo zohľadniť charakteristiky nehnuteľnosti, konkurenciu, počet dní na trhu a viditeľné zľavy z ceny.

Ak nie sú k dispozícii overené údaje o realizovaných predajoch, makléř by mal jasne uviesť, že ponukové ceny slúžia ako trhový dôkaz, nie ako ceny skutočne uzavretých predajov.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima oddeľuje inzerovanú cenu od odhadovaného trhového rozpätia a ukazuje dôkazy, o ktoré sa odporúčanie opiera.

Makléř tak vie vysvetliť, prečo jednoduché prevzatie najvyššej ceny z okolia môže viesť k nereálnemu oceneniu.

Porovnajte ponukovú cenu s odhadovaným trhovým rozpätím →

ZÁKLADY OCEŇOVANIA

4 Ako predávajúcemu vysvetliť cenové rozpätie Estima

Cenové rozpätie je často dôveryhodnejšie než jedno presné číslo. Trhová hodnota nehnuteľnosti nie je fixná na euro presne. Závisí od dopytu kupujúcich, prezentácie nehnuteľnosti, vyjednávania a zmien v konkurenčnej ponuke.

Pri prezentovaní rozpätia Estima vysvetlite tri možné pozície:

Konkurencieschopná cena

Cena pri spodnej časti rozpätia môže vyvolať väčší záujem a zvýšiť pravdepodobnosť viacerých dopytov alebo ponúk.

Vyvážená trhovú cenu

Cena okolo stredu rozpätia predstavuje rozumnú rovnováhu medzi pritiahnutím dopytu a ochranou hodnoty pre majiteľa.

Ambiciózna cena

Cenu pri hornej hranici rozpätia alebo nad ňou možno otestovať, majiteľ by však mal rozumieť riziku dlhšieho predaja a budúcich zliav z ceny.

Makléř by mal odporučiť stratégiu, nielen predložiť číslo.

AKO POMÁHA ESTIMA

Report Estima dáva predávajúcemu vizuálne vysvetlenie cenového rozpätia, porovnateľných nehnuteľností a relevantných trhových podmienok.

Cenový rozhovor sa tak mení z osobného sporu na profesionálnu diskusiu podloženú dôkazmi.

Prezentujte svoje cenové odporúčanie s istotou →

KOMUNIKÁCIA S KLIENTOM

5 Ako reagovať, keď majiteľ očakáva nereálnu cenu

Povedať majiteľovi, že jeho cenové očakávanie je nereálne, môže okamžite vyvolať odpor.

Lepší prístup je vyhnúť sa vete:

Vaša nehnuteľnosť toľko nestojí.

Namiesto toho povedzte:

Pozrime sa, ako budú kupujúci pravdepodobne porovnávať vašu nehnuteľnosť s alternatívami, ktoré sú aktuálne v ponuke.

Začnite prioritami majiteľa. Opýtajte sa, či je pre neho dôležitejšia najvyššia možná cena, predvídateľný predaj alebo rýchlejšia transakcia. Potom predložte:

- podobné aktívne inzeráty;
- ako dlho sú inzerované;
- nedávne zľavy z ceny;
- rozdiely v stave a lokalite;
- úroveň konkurencie pri navrhovanej cene.

Cieľom nie je vyhrať spor. Cieľom je pomôcť majiteľovi pochopiť dôsledky každého cenového rozhodnutia.

AKO POMÁHA ESTIMA

Report Estima umožňuje maklérovi podložiť odporúčanie neutrálnymi trhovými dôkazmi.

Ak je zdôvodnenie jasne zdokumentované, majiteľ si ocenenie menej pravdepodobne vyloží ako snahu o rýchly predaj.

Zmeňte náročné cenové rozhovory na rozhodnutia podložené dôkazmi →

SIGNÁLY NEHNUTEĽNOSTI A TRHU

6 Ako stav nehnuteľnosti a fotografie ovplyvňujú ocenenie

Stav nehnuteľnosti môže výrazne ovplyvniť záujem kupujúcich, očakávané náklady na rekonštrukciu aj konečnú dosiahnuteľnú cenu. Dôležité faktory zahŕňajú:

- stav kuchyne a kúpeľne;
- podlahy a okná;
- elektroinštaláciu a rozvody vody;
- denné svetlo;
- viditeľné nedostatky údržby;
- kvalitu rekonštrukcie;
- konzistentnosť materiálov a povrchov;
- stav budovy a spoločných priestorov.

Aj fotografie ovplyvňujú, ako kupujúci vnímajú nehnuteľnosť ešte pred obhliadkou. Tmavé, nejasné alebo neúplné fotografie môžu znížiť záujem aj pri atraktívnej nehnuteľnosti. Kvalitné fotografie nenapravia nevhodnú cenu, môžu však zlepšiť kvalitu a počet prvotných dopytov.

Makléri by mali rozlišovať medzi:

- fyzickým stavom nehnuteľnosti;
- kvalitou jej prezentácie;
- trhovou hodnotou vykonaných vylepšení.

Nie každá rekonštrukcia zvýši hodnotu nehnuteľnosti o celú investovanú sumu.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima dokáže zdokumentovať viditeľný stav nehnuteľnosti a zohľadniť relevantné rozdiely pri porovnávaní s konkurenčnými inzerátmi.

Maklér tak získa ďalšiu štruktúru na vysvetlenie, prečo dve zdanlivo podobné nehnuteľnosti môžu vyžadovať rôzne ceny.

Zahrňte stav nehnuteľnosti do svojej analýzy ocenenia →

NÁBOROVÉ PREZENTÁCIE A PROCES KANCELÁRIE

7 Ako využiť report Estima počas náborovej prezentácie

Oceňovací report má rozhovor podporiť, nie nahradiť. Prezentáciu začnite otázkami na ciele majiteľa:

- Prečo uvažuje o predaji?
- Aký je jeho preferovaný časový plán?
- Dostal už iné ocenenia?
- Akú cenu aktuálne očakáva?
- Čo je pre neho pri výbere makléra najdôležitejšie?

Po pochopení situácie majiteľa predstavte report. Osvedčené poradie prezentácie:

1. zhrnutie nehnuteľnosti;
2. aktuálne podmienky na miestnom trhu;
3. porovnateľné nehnuteľnosti;
4. rozdiely medzi porovnateľnými inzerátmi a oceňovanou nehnuteľnosťou;
5. odhadované cenové rozpätie;
6. odporúčaná stratégia inzercie;
7. navrhované ďalšie kroky.

Nestráňte celé stretnutie čítaním reportu stranu po strane. Používajte ho na zodpovedanie otázok a podporu odporúčania.

AKO POMÁHA ESTIMA

Report Estima dáva maklérovi profesionálny vizuálny dokument, ktorý môže prezentovať na stretnutí a následne zdieľať s majiteľom.

Ocenenie vďaka nemu pôsobí štruktúrovane, transparentne a pripravené špeciálne pre danú nehnuteľnosť.

Posilnite svoju najbližšiu náborovú prezentáciu →

NÁBOROVÉ PREZENTÁCIE A PROCES KANCELÁRIE

8 Ako získať viac exkluzívnych zákaziek vďaka lepším oceňovacím reportom

Majitelia sa pred rozhodnutím, koho poveria predajom, často rozprávajú s viacerými maklérimi. Mnohí makléri poskytnú len ústny odhad ceny alebo krátky e-mail. Štruktúrovaný oceňovací report vytvára silnejší profesionálny dojem.

Dobrý report ukazuje, že maklére:

- preskúmal nehnuteľnosť;
- prešiel relevantnú konkurenciu;
- zohľadnil trhové podmienky;
- pripravil jasnú cenovú stratégiu;
- vynaložil úsilie ešte pred získaním zákazky.

Report by sa nemal používať ako záruka, že sa nehnuteľnosť predá za konkrétnu sumu. Má demonštrovať kvalitu maklérovho procesu.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima umožňuje maklérom pripraviť profesionálne reporty s vlastnou značkou bez ručného vytvárania každého grafu, tabuľky a porovnania.

Aj menšie kancelárie tak dosiahnu úroveň prezentácie, ktorá je bežne spájaná s veľkými firmami a oceňovacími oddeleniami.

ZÁKLADY OCEŇOVANIA

9 Najčastejšie chyby pri oceňovaní nehnuteľností

Aj skúsení makléri môžu pri unáhlenom alebo nekonzistentnom postupe pripraviť slabšie ocenenie. Medzi časté chyby patrí:

- spoliehanie sa iba na priemernú cenu za meter štvorcový;
- výber nehnuteľností, ktoré sú síce blízko, ale nie sú skutočne porovnateľné;
- ignorovanie stavu nehnuteľnosti;
- porovnávanie rôznych foriem vlastníctva;
- používanie iba najdrahších inzerátov;
- ignorovanie inzerátov, ktoré zostávajú dlhodobo nepredané;
- zamieňanie ponukovej ceny s cenou realizovaného predaja;
- prezentovanie jednej presnej hodnoty bez vysvetlenia neistoty;
- neaktualizovanie ocenenia pri zmene trhu.

Spôhlivý proces oceňovania by mal byť opakovateľný. Iný člen tímu by mal pri tej istej nehnuteľnosti vedieť pochopiť, ako odporúčanie vzniklo.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima vytvára konzistentnú štruktúru oceňovania naprieč kanceláriou a zároveň necháva jednotlivým maklérom priestor na uplatnenie miestnej expertízy.

Štandardizujte proces oceňovania vo svojej kancelárii →

SIGNÁLY NEHNUTEĽNOSTI A TRHU

10 Prečo záleží na počte dní na trhu

Dĺžka inzercie nehnuteľnosti môže prezradiť užitočné informácie o jej pozícii na trhu. Dlhé obdobie inzercie môže naznačovať:

- nereálnu ponukovú cenu;
- slabú prezentáciu;
- nízky dopyt po danom type nehnuteľnosti;
- právne alebo technické komplikácie;
- nepresné informácie o nehnuteľnosti;
- meniace sa trhové podmienky.

Počet dní na trhu by sa nikdy nemal interpretovať izolovane. Niektoré výnimočné alebo drahé nehnuteľnosti prirodzene vyžadujú dlhší čas predaja. Ak však viacero podobných nehnuteľností zostáva dlho v ponuke, ich ponukové ceny nemusia zodpovedať dosiahnuteľným trhovým hodnotám.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima sleduje, ako dlho sú porovnateľné nehnuteľnosti viditeľné, a upozorňuje na zmeny, ktoré môžu ovplyvniť ich relevantnosť.

Makléri tak vedia rozlíšiť čerstvú konkurenciu od inzerátov, ktoré už trh pravdepodobne odmietol.

[Pridajte časovanie trhu do analýzy porovnateľných inzerátov →](#)

SIGNÁLY NEHNUTEĽNOSTI A TRHU

11 Čo o trhu hovoria zľavy z ceny

Zľava z ceny je signál, že pôvodná ponuková cena nevyvolala očakávanú odozvu. Jedna zľava automaticky neznamená, že nová cena je správna. Vzorce naprieč viacerými inzerátmi však môžu naznačovať, že očakávania predávajúcich prevyšujú aktuálny dopyt kupujúcich.

Makléri by si mali všimnúť:

- pôvodnú ponukovú cenu;
- aktuálnu ponukovú cenu;
- výšku zľavy;
- počet zliav;
- čas medzi jednotlivými zmenami;
- či podobné inzeráty sledujú rovnaký vzorec.

Cenová história je obzvlášť užitočná, keď majiteľ argumentuje konkurenčným inzerátom ako dôkazom, že jeho nehnuteľnosť by mala byť inzerovaná drahšie.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima dokáže zobrazit' cenový vývoj porovnateľných nehnuteľností — jasnejší pohľad, než ponúka jediná snímka obrazovky z realitného portálu.

[Využite cenovú históriu pri najbližšom ocenení →](#)

SIGNÁLY NEHNUTEĽNOSTI A TRHU

12 Ako lokalita a mikrolokalita ovplyvňujú hodnotu nehnuteľnosti

Priemery na úrovni mesta a mestskej časti sú užitočné, ale kupujúci vnímajú nehnuteľnosť na úrovni ulice a susedstva. Faktory mikrolokality môžu zahŕňať:

- dostupnosť verejnej dopravy;
- hluk a dopravu;
- školy a škôlky;
- parky a zeleň;

- obchody a služby;
- možnosti parkovania;
- okolie budovy;
- budúcu výstavbu;
- výhľad a orientáciu;
- pešiu dostupnosť dôležitých miest.

Dve nehnuteľnosti s rovnakým PSČ môžu priťahovať odlišné skupiny kupujúcich a dosahovať rôzne ceny. Maklér by mal vysvetliť, ktoré faktory lokality vytvárajú skutočnú hodnotu pre kupujúceho a ktoré sú najmä marketingové tvrdenia.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima spája analýzu na úrovni nehnuteľnosti s informáciami o miestnom trhu a pomáha maklérovi zasadiť nehnuteľnosť do jej skutočného konkurenčného prostredia.

Pridajte miestny kontext do svojho oceňovacieho reportu →

KOMUNIKÁCIA S KLIENTOM

13 Ako profesionálne prezentovať neistotu ocenenia

Profesionálne ocenenie by nemalo predstierať, že neistota neexistuje. Neistota môže byť vyššia, keď:

- je k dispozícii veľmi málo porovnateľných nehnuteľností;
- je nehnuteľnosť neobvyklá;
- má miestny trh nízku aktivitu transakcií;
- chýbajú dôležité informácie o nehnuteľnosti;
- sa trhové podmienky rýchlo menia;
- stav nehnuteľnosti nemožno riadne posúdiť.

Vysvetlenie neistoty neoslabuje dôveryhodnosť makléra. Ukazuje, že odporúčanie je úprimné a podložené dôkazmi. Maklér by mal vysvetliť, čo je známe, čo je odhadované a čo by mohlo očakávaný výsledok zmeniť.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima dokáže prezentovať cenové rozpätie spolu s kvalitou a počtom dostupných porovnateľných inzerátov.

Lahšie tak vysvetlíte, prečo majú niektoré ocenenia úzke rozpätie, zatiaľ čo iné vyžadujú väčšiu opatrnosť.

Prezentujte dôkazy, nie falošnú presnosť →

SIGNÁLY NEHNUTEĽNOSTI A TRHU

14 Ako upraviť ocenenie, keď sa trh zmení

Ocenenie platí ku konkrétnemu okamihu. Prehodnotiť ho môže byť potrebné, keď:

- sa zmenia úrokové sadzby;
- dopyt kupujúcich vzrastie alebo klesne;
- na trh vstúpi viacero konkurenčných nehnuteľností;
- porovnateľné inzeráty znížia ceny;
- nehnuteľnosť zostáva nepredaná;
- majiteľ nehnuteľnosti zrekonštruuje alebo zmení;
- lokalitu ovplyvní miestny development.

Makléri by sa mali s predávajúcim vopred dohodnúť, kedy sa cenová stratégia prehodnotí. Napríklad:

Po prvých troch týždňoch vyhodnotíme počet dopytov, obhliadok a spätnú väzbu kupujúcich. Ak bude odozva pod očakávaním, porovnáme nehnuteľnosť znova s najnovšími trhovými dôkazmi.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima umožňuje maklérovi aktualizovať analýzu podľa aktuálnych inzerátov a trhových informácií namiesto spoliehania sa na pôvodné ocenenie počas celého predaja.

Udržte každé ocenenie v súlade s aktuálnym trhom →

NÁBOROVÉ PREZENTÁCIE A PROCES KANCELÁRIE

15 Ako nadviazať kontakt po náborovej prezentácii

Mnohé príležitosti na zákazku sa stratia, pretože follow-up je všeobecný alebo príde neskoro. Po stretnutí pošlite majiteľovi:

- oceňovací report;
- krátke zhrnutie odporúčanej cenovej stratégie;
- kľúčové dôvody odporúčania;
- navrhovaný marketingový plán;
- jasné ďalšie kroky;
- termín ďalšieho rozhovoru.

Užitočná follow-up správa môže znieť:

Ďakujem za dnešné stretnutie. Na základe charakteristík nehnuteľnosti, aktuálnej konkurencie a preskúmaných porovnateľných nehnuteľností odporúčam vstúpiť na trh v cenovom rozpätí uvedenom v priloženom reporte. Táto pozícia nám umožní otestovať dopyt kupujúcich bez toho, aby sa nehnuteľnosť ocitla mimo rozpätia najsilnejších alternatív.

Report udržiava odporúčanie makléra na očiach, kým majiteľ porovnáva rôzne kancelárie.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima dáva maklérovi profesionálny dokument, ktorý možno poslať hneď po stretnutí — posilní dojem z prezentácie a udrží kanceláriu v pamäti.

Urobte svoj follow-up presvedčivejším →

KOMUNIKÁCIA S KLIENTOM

16 Ako klientom vysvetliť automatizované ocenenie

Niektorí majitelia sa môžu domnievať, že automatizované ocenenie znamená, že softvér nahradil expertízu makléra. Takto by zodpovedný proces oceňovania fungovať nemal.

Technológia dokáže:

- spracovať veľké množstvo dát z inzerátov;
- vypočítať trhové ukazovatele;
- identifikovať potenciálne relevantné porovnateľné inzeráty;
- sledovať zmeny cien;
- pripraviť konzistentné reporty.

Maklér musí stále:

- overiť informácie o nehnuteľnosti;
- posúdiť mikrolokalitu;
- pochopiť situáciu predávajúceho;
- vyhodnotiť neobvyklé vlastnosti;
- skontrolovať vybrané porovnateľné inzeráty;
- odporučiť finálnu cenovú stratégiu.

Najsilnejší prístup kombinuje technológiu s miestnymi profesionálnymi znalosťami.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima je navrhnutá ako nástroj na podporu rozhodovania realitných maklérov, nie ako ich náhrada.

Preberá opakujúcu sa prípravu dát, aby maklér mohol viac času venovať poradenstvu, získavaniu zákaziek a riadeniu transakcie.

Spojte svoju expertízu s lepšími trhovými dátami →

KOMUNIKÁCIA S KLIENTOM

17 Ako budovať dôveru bez sľubovania najvyššej ceny

Niektorí makléri sa snažia získať zákazku najvyšším ocenením. Na začiatku to môže fungovať, neskôr však prináša problémy:

- obmedzený záujem kupujúcich;
- opakované zľavy z ceny;
- stratu dôvery majiteľa;
- dlhší čas predaja;
- nehnuteľnosť, ktorá na trhu „zostarne“.

Silnejší obchodný prístup je vysvetliť stratégiu za odporúčaním. Majitelia by mali pochopiť, že najlepší makléř nie je nevyhnutne ten, kto navrhne najvyššiu cenu. Je to ten, kto poskytne najjasnejšie dôkazy, najsilnejší marketingový plán a najrealistickejšiu cestu k úspešnému predaju.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima dáva makléřom nezávisle pôsobiaci dôkazový základ, ktorý podporuje úprimné cenové odporúčanie.

Makléř sa tak stavia do pozície dôveryhodného poradcu, nie niekoho, kto len hovorí to, čo chce majiteľ počuť.

Získavajte zákazky dôveryhodnosťou, nie nafúknutými sľubmi →

NÁBOROVÉ PREZENTÁCIE A PROCES KANCELÁRIE

18 Ako môže kancelária vytvoriť jednotný štandard oceňovania

Keď každý makléř pripravuje ocenenia inak, kvalita výstupov kancelárie sa ťažko kontroluje. Jeden makléř môže používať detailnú analýzu porovnateľných inzerátov, iný sa spolieha najmä na intuíciu. Reporty môžu používať rôznu terminológiu, formáty a predpoklady.

Konzistentný interný štandard oceňovania by mal definovať:

- požadované informácie o nehnuteľnosti;
- ako sa vyberajú porovnateľné inzeráty;
- ako sa dokumentujú rozdiely;
- ako sa prezentujú cenové rozpätia;
- ako sa vysvetľuje neistota;
- ktoré upozornenia sa uvádzajú;
- kedy sa ocenenia aktualizujú.

Konzistentnosť zvyšuje profesionalitu a uľahčuje zaškolenie nových makléřov.

AKO POMÁHA ESTIMA

Estima dáva kanceláriám jeden opakovateľný rámec na prípravu a prezentáciu ocenení nehnuteľností.

Reporty môžu niest' branding a metodiku kancelárie, pričom makléri si ponechávajú kontrolu nad finálnym odporúčaním.

Vybudujte jednotný proces oceňovania naprieč tímom →

| PREVEĎTE PRÍRUČKU DO PRAXE

Premeňte svoje ocenenie na report, ktorému majiteľ rozumie.

Spojte porovnateľné nehnuteľnosti, trhový kontext a jasné cenové rozpätie do jedného profesionálneho reportu Estima.

Vytvorte report Estima

ZDROJE DÁT

Orientačné cenové hladiny použité v nástrojoch Estima pre slovenský trh vychádzajú z publikovaných zdrojov:

- Národná banka Slovenska — ceny nehnuteľností na bývanie podľa krajov.
- Realitná únia SR — Realitný barometer — priemerné ponukové ceny v krajských mestách.
- Prehľady z realitných portálov — orientačné cenové hladiny pre jednotlivé mestské časti.

Cenové hladiny mestských častí a okresov sú približné a slúžia len na orientáciu. Nie sú znaleckým posudkom.

Upozornenie. Estima poskytuje trhovú analýzu a informácie na podporu rozhodovania na základe dostupných dát o nehnuteľnostiach. Výsledky nepredstavujú znalecký posudok a pred prezentovaním klientovi by ich mal skontrolovať kvalifikovaný realitný makléř.