

GARANCE – SOLIDNOST – JISTOTA JIŽ 28 LET



Co je to vlastně **EXKLUZIVNĚ** v realitním světě ?

Jedná se o výhradní zastoupení, oprávnění k realitní činnosti s danou nemovitostí potvrzené zprostředkovatelskou smlouvou. Každodenní dění na českém realitním trhu respektive jeho chaos nás nutí opakovat již mnohokrát opakované. Tak tedy proč **EXKLUZIVNĚ** ?

Protože jedině tak má zákazník jistotu, že se bude realitní kancelář jeho zakázce stoprocentně věnovat a v případě neúspěchu se nemá RK na co vylouvat. Pro RK je totiž čest **EXKLUZIVITU** získat, jelikož není vůbec jednoduché obstát v konkurenci a přesvědčit zákazníka o své profesionalitě, znalosti a slušnosti.

NEURA EXKLUZIVNĚ

Zákazník by měl na samém začátku věnovat péči řádnému výběru té „své“ RK. Většinou klient dá na doporučení od svých známých či blízkých, prověří reference, tj. jaké objekty a v jakém množství RK prodala či pronajala, dobu vzniku a trvání činnosti RK, případně počet zaměstnanců, nejedná-li se o „one man show“, množství inzerce a její strukturu a samozřejmě osobní přístup pracovníků RK a jejich rychlost, jak k samostatné zakázce přistupují. V neposlední řadě je to adresa RK a atmosféra kanceláře. Posledním bodem je profesní vyspělost a sebranost celého týmu.

1) Začneme zakázkovým oddělením, mezi jehož činnosti patří: návštěva nemovitosti na místě, vyhotovení fotodokumentace, shromáždění a utřídění podkladů, příp. vypracování znaleckého posudku a tržního odhadu, uzavření zprostředkovatelské smlouvy, vypracování expozé dané nemovitosti a zadání inzerce do realitních médií a na internetové servery.

2) Dále následuje předání expozé do obchodního oddělení, zpravidla rozděleného na oddělení pronájmů a prodeje. Následuje práce makléřů na párování nabídek s evidovanými poptávkami, přímé nabízení, komunikace se zájemci, prohlídky nemovitosti, hypoteční či finanční poradenství.

3) V případě úspěšného vyhledání vhodného kupce makléřem, nastupuje právní oddělení s přípravou jednotlivých smluv, tj. rezervační smlouvy, smlouvy o budoucí kupní smlouvě, spolupráce na úvěrových a zástavních smlouvách s hypotečními bankami či stavebními spořitelny, smlouvách o věcném břemeni atd. a konečně příprava kupní smlouvy a návrhu na vklad této smlouvy do katastru nemovitostí. Samozřejmě s veškerým finančním servisem pomoci vázaných vkladů u bank či notářských úschov. Jen takový obchod, kde je spokojený jak prodávající tak kupující, je správný obchod, protože jen tak se oba vrátí k takto již prověřené RK.

Závěrem lze říci, že jednoznačným názorem naší kanceláře, aby byl klient co nejlépe chráněn a zastoupen, jsou **EXKLUZIVNÍ** smlouvy pro prodej. Naším heslem je **GARANCE – SOLIDNOST – JISTOTA**.

Chcete-li prodat či pronajmout svoji nemovitost, obraťte se na náš profesionální tým prověřený 28 lety zkušeností z realitní oblasti.

Šťastnou ruku při výběru té pravé RK Vám přeje
NEURA s. r. o.

Karel Neubauer, jednatel

CHCETE PRODAT ČI PRONAJMOUT VÁŠ BYT NEBO DŮM ?

Nabíráme nové nemovitosti do nabídky a nabízíme 10 % provizi za zprostředkování kontaktu na prodávající. Více info na www.neura.cz.



Spíčák, Železná Ruda

Prodej hotelu s restaurací, celkem 860 m², pozemek 1851 m², velmi dobrý stav
PRODÁNO



Praha 6 - Hradčany

Prodej unikátní prvorepublikové vily postavené dle návrhu sochaře Fr. Bílka
PRODÁNO



Praha 6 - Bubeneč

Prodej secesní vily 6+1 postavené Gustavem Papežem pro malíře R. Říhovského, zdobené
PRODÁNO