

JSME

DELUX

Realitní služby, jaké si přejete





RE/MAX
Delux
preceptor

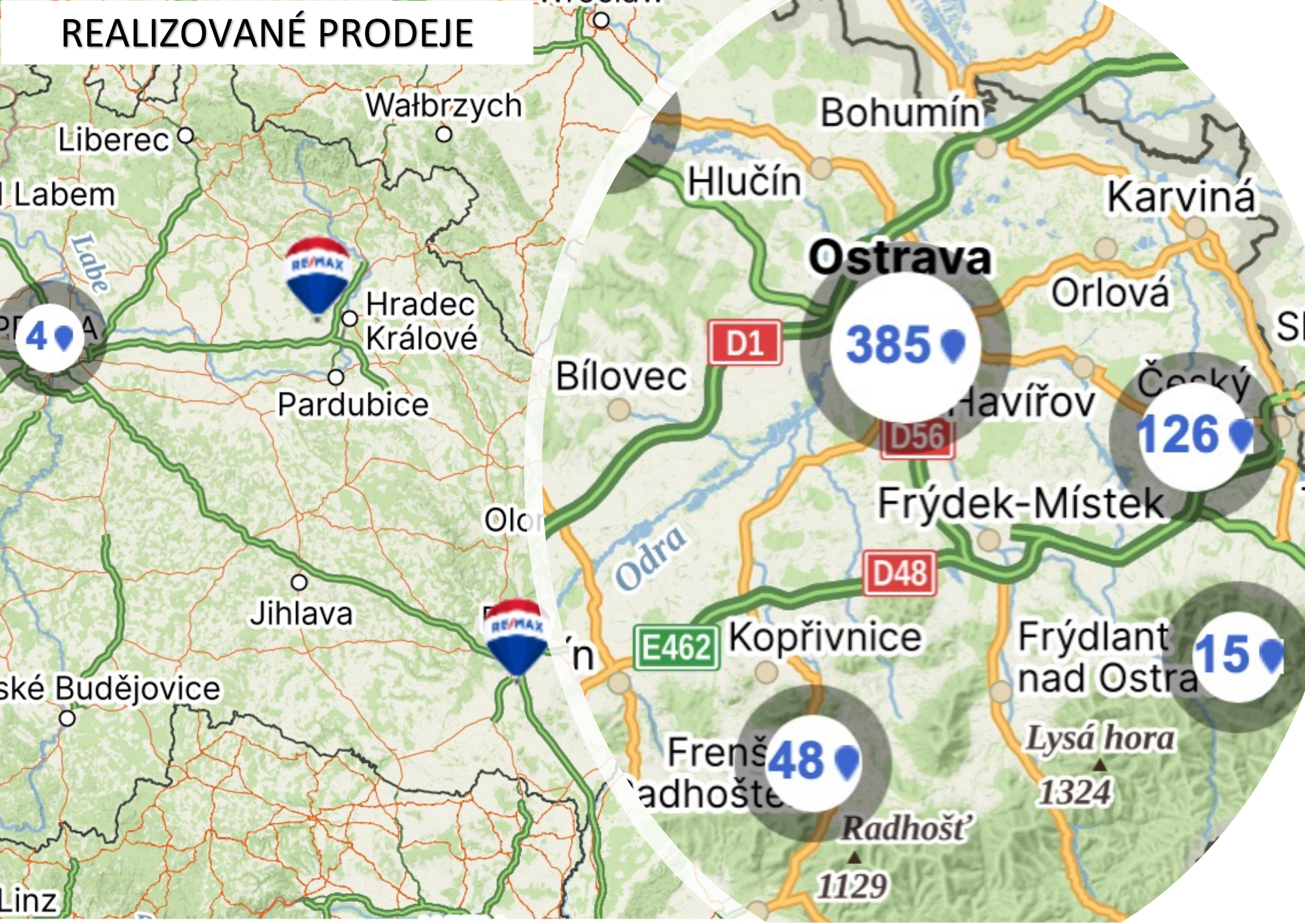
Mgr. Veronika Nina Tedová, DiS.

Realitní makléř kanceláře RE/MAX Delux

+420 602 715 555

nina.tedova@re-max.cz

REALIZOVANÉ PRODEJE





www.remaxdelux.cz

Obsah

O RE/MAX DELUX	4
Jak to děláme my	10
Proč teď prodávat	14
Čeho se vyvarovat	16
Služby pro vás	26
Mapa prodaných nemovitostí	28
Garance kvality	29
Reference	30
O majiteli kanceláře	34
Hodnoty DELUXu	35

RE/MAX Česká republika

RE/MAX zásadně a pozitivně od svého počátku ovlivňuje a kultivuje realitní trh v České republice. Jako první zavedl transparentní obchodní podmínky, Reklamační řád a etický kodex a služby nezávislého ombudsmana.

Povinnou certifikaci svých makléřů završenou nezávislou zkouškou kvality dle normy ISO, 100% exkluzivitu zakázek a povinnou spolupráci mezi makléři.

Za 18 let svého působení v České republice obsloužil téměř 350.000 klientů a zobchodoval nemovitosti v hodnotě přes 300 mld. Kč.

91 měst

- 91 měst
- 170 otevřených kanceláří
- 41 kontaktních míst
- 1300 realitních makléřů
- 8000 nemovitostí v nabídce
- 17% podíl na trhu RK
- 10% numerická distribuce
- 93% podpořená známost značky
- nejoblíbenější realitní kancelář**
- 1,2 mld. hrubý provizní obrát 2022
- 9x po sobě jako jediná RK získala ocenění SUPERBRANDS



RE/MAX
Delux



**Prodejte svoji nemovitost
za nejvyšší cenu na trhu
pomocí realitní kanceláře
s více než 50letou tradicí**

RE/MAX
Delux

RE/MAX

Delux

Prodáváme nejvíce realit na světě!



Křenová 538/22, 602 00 Brno
49.1917586 N, 16.6176892 E
delux@re-max.cz
www.remaxdelux.cz



**Vaši kancelář najdete v centru
Brna na ulici Křenová 538/22**

RE/MAX Delux



Naši makléři nemovitosti prodávají až o **17 %** **vyšší hodnotu**, než se standardně zpeněží



Profesionalita a zkušenosti



Časová flexibilita



Moderní technologie

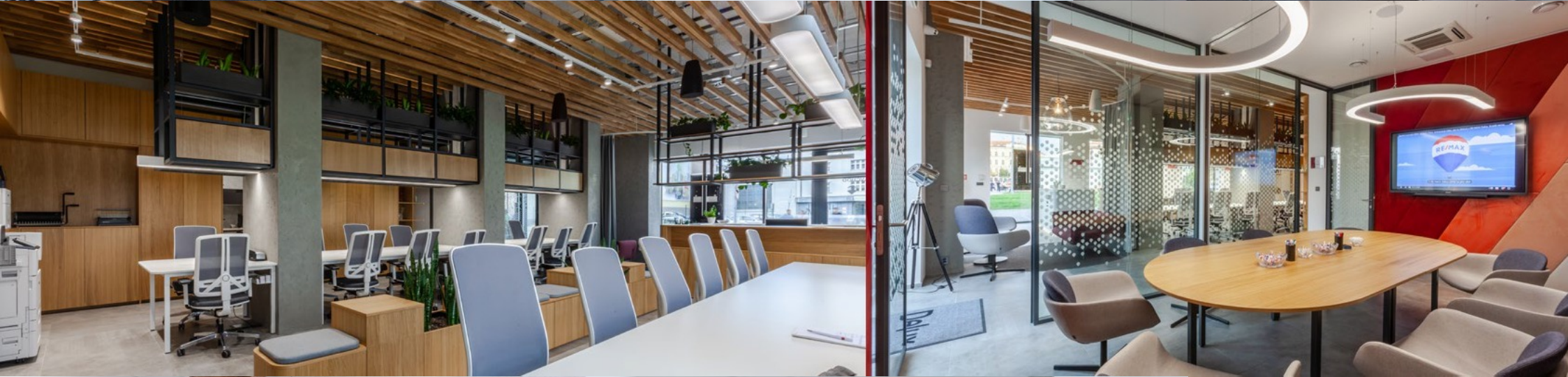


Důvěra a bezpečí



Nejmodernější
realitní kancelář
v ČR!
TO JE DELUX





1 Profesionalita a zkušenosti makléřů

Všichni naši makléři RE/MAX Delux jsou profesionálové ve svém oboru a také jsou v neustálém (nikdy nekončícím) vzdělávacím procesu. Vzdělávací kurzy máme i několikrát týdně, problematiku nemovitostí a jejich prodeje tak máme dokonale „zmáknutou“ stejně tak jako lidské, **přátelské a férové chování k našim klientům**. Naše know-how je zejména v tom, že vždy víme, co, jak a kdy udělat.

//

Neustálé vzdělávání a zlepšování našich makléřů je základ našeho know - how!

Tomáš Šimek, majitel kanceláře



2 Moderní technologie, víme jak prodat!



Velmi důležitou součástí zvýšení ceny nemovitosti je tzv. „Topový“ marketing. Na našich službách proto nešetříme! Standardně jsou námi prodávané nemovitosti opatřeny video-prohlídkou, kterou tvoří profesionál ve svém oboru. Součástí prezentace nemovitosti jsou **video-prohlídky, profi fotografie, jednoduchý půdorys nebo i Home staging** (přípravení nemovitosti k prodeji). Naše nemovitosti jsou jednoznačně nejvýraznější na trhu, a proto si jich potenciální kupec často všimne jako prvních a dá jim a před ostatními méně atraktivními.

//

Webové stránky RE/MAX DELUX prodávají.

Systemy RE/MAX prodávají.

3 Časová flexibilita, můžeme kdykoliv

Makléři RE/MAX Delux se prodejem nemovitostí živí, a proto jsou časově flexibilní. Naši **klienti nepřijdou ani o jednoho zájemce** o prohlídku, takže i v případě, když by majitel nemohl, my můžeme vždycky. Jsme schopni vzít telefon, dostavit se na místo a komunikovat prakticky kdykoliv! Vše potřebné pro převod nemovitosti včetně veškerého jednání vyřídíme, našim klientům tak zbude čas na svou rodinu, koníčky a na práci. Naši poptávající klienti jsou navíc kvalifikovaně prověřeni a neztrácíme tak vzájemně čas.



//

**Naše práce je především o tom,
poskytovat vám takové služby, abyste
byli nadšeni!**

Tomáš Šimek, majitel kanceláře

4 **Důvěra** a bezpečí s námi bez rizika

RE/MAX Delux je uznávaná značka. Lidé nám věří, a to jak kupující tak prodávající. Není proto divu, že **kupující klient je ochoten za nemovitost zaplatit o něco více nám, než jiné RK nebo samo-prodejci**. S námi totiž nikdo nic neriskuje, a má garanci toho, že vše dopadne tak jak má, jsme absolutně seriózní. Také je u nás v RE/MAXu (jako u jediné RK v ČR) možnost reklamace našich služeb, makléři si tak dávají velký pozor na etický kodex a svou prestiž!

//

Garantujeme spokojenost, v opačném případě můžete naše služby reklamovat.

Rádi se s vámi setkáme u šálku dobré kávy třeba u nás v kanceláři.

**9 z 10 lidí zná
RE/MAX**



Nejlepší čas na prodej nemovitosti

2008



Vývoj cen nemovitostí



Pan Smutný prodal tady...

2013



Paní Šťastná prodala zde!

2021

Paní Reálná prodá zde!

2024



RE/MAX
Delux

Pět největších chyb při prodeji vaší nemovitosti

- Bezrealitní servery
- Špatný marketing
- Více realitních kanceláří
- Stanovení ceny
- Výkup nemovitosti



1. chyba

Bezrealitní servery, nevyplatí se

Jistě jste už slyšeli o nějakém tom „bez“ realitním serveru a možná vás napadlo, že cena vaší nemovitosti nebude navýšena o provizi, a tak dostanete více peněz. Opak je pravdou, **většina těchto serverů jsou obyčejné realitní kanceláře, které často nabízejí ty nejhorší a nejlevnější služby** na trhu (stačí se podívat do rejstříku živností). Díky poutavé reklamě a laciným heslům se snaží zalíbit, aby měl klient pocit, že si vlastně prodává sám.

Bohužel **zpravidla se na těchto portálech prodávají nemovitosti pod cenou**, pohybuje se zde spousta podvodníků, falešných inzerátů a hlavně si tím majitelé devalvují cenu nemovitosti. Zamyslete se sami, kde bude chtít nakoupit ten, kdo chce kupovat co nejlevněji? Nakonec je to hlavně zdroj kontaktů pro realitní kanceláře – většina těchto webů byla i za tímto účelem vytvořena.

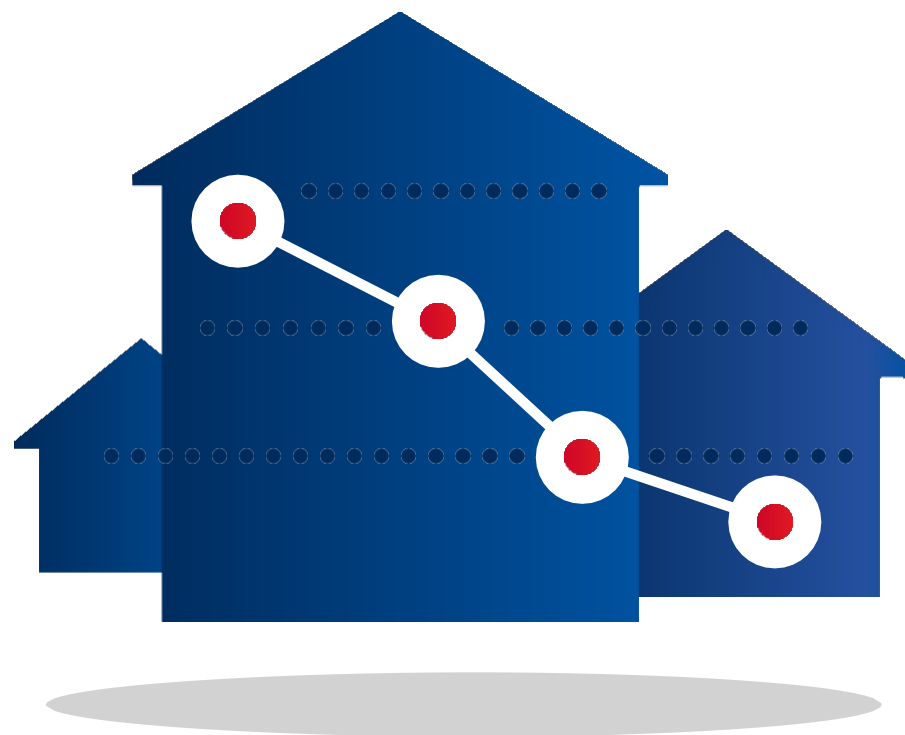


2. chyba

Špatný marketing a prodej svépomocí

Při prodeji nemovitosti je důležité nepodcenit prezentaci. Rychle si tak z hlavy vymažte úvahy o fotkách nemovitosti z mobilních telefonů a podobné nesmysly. **Tohle platí, i když si chcete nemovitost prodávat svépomocí.** Když už do toho chcete jít sami, vyhradte si několik desítek tisíc korun jako prvotní investici do prodeje. Zaplaťte si profesionálního fotografa, který umí i Home staging a udělá vám video-prohlídku s expertem. Dále si nechte zpracovat odborný půdorys, tak aby ho pochopil i úplný laik.

Pochopitelně inzerujte jen na portálech, kde můžou inzerovat zejména RK (za poplatek několika tisíc korun měsíčně se vám to podaří). A samozřejmě telefony musíte brát ve dne, v noci, ať jste v práci nebo s rodinou, ale vždy ho vezměte! Jako advokáta jistě zvolte někoho, kdo se specializuje na nemovitosti, a obrňte se velkou dávkou trpělivosti, třeba pokud vám budou „kupující“ něco slibovat a nedodrží to. **Bohužel i tak se připravte, že hlavní „zájemci“ na telefonu budou pravděpodobně realitní kanceláře.**



3. chyba

Více realitních kanceláří, vyberte si jen jednu

Jedna z nejčastějších chyb při prodeji nemovitostí je spolupráce s více makléři. Inzeráty, které jsou duplicitní, nevzbuzují u kupujících důvěru. Často se stává, že aby se inzerát zalíbil, tak různé RK „přikrášlují“ informace (rozdílné metry, cena, dispozice, stav atd.). Pak díky jednomu zájemci vznikne chaos na trhu a **nemovitost se zbytečně zlevní** a samozřejmě je nabídka méně zajímavá a celkově je menší počet prohlídek.

Většinou tento problém vzniká už na straně RK, které nemají tolik zkušeností, či prodej zkrátka dělají špatně a nedokáží klientovi vše správně vysvětlit.

Nechce po vás RK podpis smlouvy? Víte, že je smlouva i povinností ze zákona? Už to by pro vás mělo být minimálně divné, prodávat miliónový majetek bez jasně daných pravidel? Co se zavazuje, že pro vás tato kancelář bez smlouvy udělá a jaké prostředky do prodeje vaší nemovitosti vloží? **Obecně se pak často stává, že pro vás nic neudělají** – jen pověsí nekvalitně zpracovaný inzerát na internet.



4. chyba

Stanovení nabídkové ceny, nepřestřelit cenu

Z nějakého historického důvodu, zřejmě díky nevypěstlosti našeho realitního trhu a nedostatku zkušeností, **se prodávající často mylně domnívají, že stanovení vysoké ceny a její případné snižování je nejlepší způsob, jak „vyždímat“ z prodeje maximum.** Bohužel je to takto špatně, v praxi tato metoda nefunguje a paradoxně tak nakonec prodáte za menší hodnotu.

Stanovení správné prodejní ceny je tak jedním ze základních pravidel úspěšného prodeje (za nejvyšší možnou cenu). Cena se dá nastavit jednak jako reálná (férová) anebo druhak jako nižší s tím, že si vybereme toho zájemce, který za nemovitost nabízí největší hodnotu. Obecně se dá říci, že **pokud chcete z nemovitosti dostat absolutní maximum, je lepší nabízet ji mírně podhodnocenou a nechat zájemce se „přehazovat“ a vybrat tu největší nabídku** – a ta je ve finále vyšší, než konečná prodejní cena předražené nemovitosti.



5. chyba

Výkup nemovitosti = vždy pod cenou

**Nabízí vám nějaká realitní kancelář výkup nemovitosti?
Rychlé peníze? Z jakého důvodu si myslíte, že to dělá?**

Pravděpodobně je to proto, že vaši nemovitost získá pod cenou a obratem dražší prodá.

**Pakliže chcete ze svoji nemovitosti dostat maximum,
v žádném případě nečekejte na tyto „rychlé prachy“!**

Výkup nemovitostí je dobrá varianta jen pro klienty, kteří zkrátka z nějakého důvodu potřebují rychle peníze a jsou ochotni nemovitost prodat pod cenou. Ovšem každá správná kancelář vám většinou dokáže i v tomto případě nemovitost prodat rychle za „férovou“ cenu a získáte rozhodně více než výkupem.



Zajímá vás cena vaší nemovitosti?

Zdarma vám ji nacení naši makléři RE/MAX Delux anebo můžete

požadavek zadat na našem webu: www.remaxdelux.cz/odhadnemovitosti

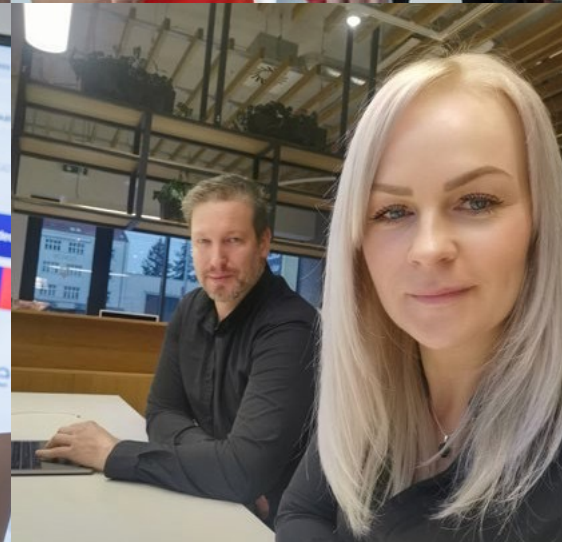
**Delux je
přátelská
kancelář
s lidským
přístupem**





**Delux je
přátelská
kancelář
s lidským
přístupem**





RE/MAX
Delux

Služby pro vás

- + Důkladná prohlídka nemovitosti
- + Stanovení reálné prodejní ceny
- + Zpracování profesionální prezentace
- + Připravení nemovitosti k prodeji
- + Zalistování nemovitosti do systému RE/MAX do 24 hod. od uzavření spolupráce a její okamžitý export na všechny důležité realitní servery
- + Automatické párování nabídky nemovitosti se všemi odpovídajícími poptávkami v rámci RE/MAX
- + Aktivní vyhledávání potenciálních zájemců
- + Profesionální marketing nemovitosti
- + Home staging a digitální home staging
- + Fotografie z dronu a videoprohlídky, kresba půdorysu





- + Pravidelný přehled o všech aktivitách makléře spojených s prodejem nemovitosti, doporučení dalších kroků a zpětná vazba od zájemců
- + Prohlídky nemovitosti pouze s kvalifikovanými bonitními klienty
- + Výběr nejvhodnějšího kupujícího vaší nemovitosti a navýšení kupní ceny až o 17 %
- + Zajištění kupních smluv a úschovy kupní ceny v advokátní úschově, dohody o převodu družstevního podílu v bytovém družstvu
- + Zajištění financování v rámci RE/MAX Hypotéky pro zájemce
- + Administrativní zajištění odhadu ceny nemovitosti pro daňové přiznání anebo pro potřeby dědického řízení
- + Zprostředkování poprodejního servisu (stěhování, malování, vyklizení nemovitosti)
- + Odstranění právních vad

Mapa prodaných nemovitostí v jihomoravském kraji

RE/MAX

Naše síť realitních kanceláří má největší podíl prodaných nemovitostí v České republice.

V jihomoravském kraji jsme obzvláště silní, jak je vidět na mapě již úspěšně převedených a předaných nemovitostí.



Garance kvality etický kodex

Naši **zákazníci jsou pro nás vždy na prvním místě**, a proto děláme maximum pro jejich spokojenost. Stoprocentní servis a služby jsou pro nás samozřejmostí. Jako jediní na trhu **garantujeme kvalitu** nabízených služeb, a proto jsme zavedli obchodní podmínky, které jsou přísně dodržovány. Stejně tak jako etický kodex, který musí dodržovat každý makléř, jinak by byl z RE/MAX okamžitě vyloučen.


Soustavně měříme úroveň našeho zákaznického servisu a stupeň spokojenosti našich zákazníků ukazuje Barometr kvality. Jasně dokládá, že počet reklamací vzhledem k celkovému počtu realizovaných prodejů je u nás minimální a že **stupeň míry spokojenosti našich zákazníků dosahuje 99 %**.



RE/MAX
Delux

Naše reference



Petra Potůčková prodej RD, bytu a koupě domu 




Richard Schneeweiss prodej bytu 




Reference od paní Aleny Havlíkové 




JUDr. Zdeněk Mach prodej a pronájem bytu a kancelářských prostor 

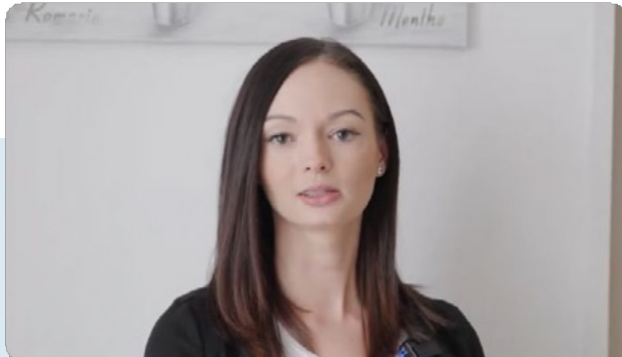


Reference od Dagmar Bělehradové, prodej stavebního pozemku 



Martin Swiech, koupě bytu v Brně 

[Všechny videoreference na YT](#)



Reference od Anety Bednářové, prodej bytu



Reference od paní Alice Tobiášové, prodej bytu



Reference od pana herce Miroslava Šimůnka - koupě RD



Reference od paní herečky Zory Jandové, prodej chalupy



Reference od Jana Tejkala - koupě bytu



Manželé Kuchařovi - prodej a koupě nemovitostí

Naše sociální sítě

Více aktuálních informací najdete na našich sociálních profilech. Můžete si projít reference včetně videoreferencí, hodnocení prodávajících i kupujících a spoustu dalšího obsahu:



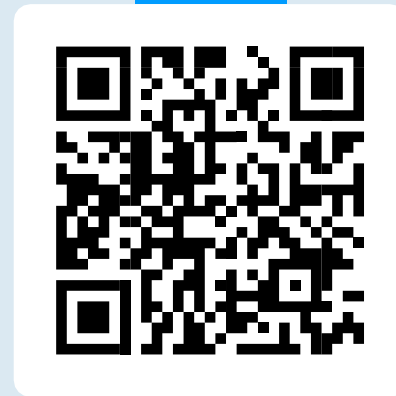
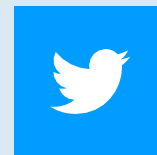
[Youtube](#)



[Facebook](#)

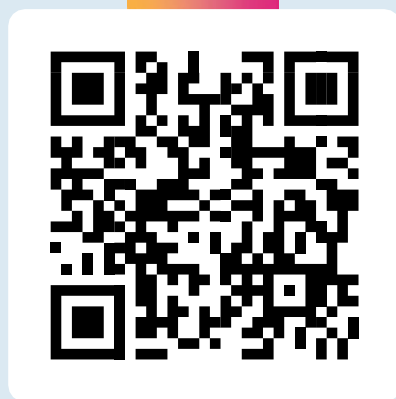


[Linkedin](#)

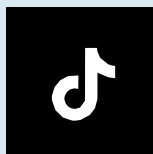


[Twitter](#)

- máme **vysoké hodnocení** na Seznam Firmy i Google Moje Firma: **4,9/5**
- současně máme i **vysoký počet hodnotících**: přes **1300 recenzí**



[Instagram](#)



[Tik Tok](#)



[Pinterest](#)



Tomáš Šimek

majitel kanceláře

V realitách působím již přes 13 let a mám za sebou stovky převodů nemovitostí. **Za své makléře ručím svým dobrým jménem** a kontroluji každý jednotlivý obchodní případ. Fakticky se stala realitní činnost moje poslání, tato kancelář je mé celoživotní dílo a jsem rozhodnut, že se realitám budu věnovat už navždy.

Rozhodl jsem se dělat reality jinak – kvalitně! Proto jsem otevřel kancelář RE/MAX Delux a nyní plním mise této kanceláře. Udělal jsem vše, aby byla kancelář moderní, luxusní a na dobrém místě - ve středu města a s případným parkováním. Vážím si klientů i kolegů makléřů a jde mi o to, abychom se společně cítili dobře.

Protože jsem působil i v jiných kancelářích tak jsem byl po vstupu do RE/MAX ohromen! Zjistil jsem, že jsme minimálně o **pět let dále, než nejsilnější konkurence a alespoň o deset let od běžných kanceláří.** Technologie, vzdělání, synergie a KNOW-HOW, jakého se mi velmi rychle dostalo, mne i celou kancelář raketově vyzdvihlo do těch nejúspěšnějších výšin. Po mých jedenácti letech v realitách bych nikdy nevěřil, že je něco takového možné! Jsem nadšený!

Za celou kancelář se těším na úspěšnou spolupráci s vámi!

//

Realitní služby, jaké si přejete!



Hodnoty realitní kanceláře

RE/MAX
Delux



Etika

Inovace

Vzdělávání

Podpora

Spolehlivost

Férové jednání

Nadšený zákazník

Pokora

Humor

Ambice

RE/MAX

Delux



Křenová 538/22

602 00 Brno

+420 602 703 897

delux@re-max.cz

www.remaxdelux.cz