

NEO MAG

NEOREAL magazín 1Q | 2021

TÉMY

HOME STAGING

FAREBNÉ TRENDY 2021

DŮLEŽITOST SPRÁVNEHO VÝBERU HYPOTEKÁRNEHO ŠPECIALISTU

ROZHOVOR S MAKLÉROM JURAJOM

ONLINE FUNGOVANIE REALITNÝCH KANCELÁRIÍ V ČASE PANDÉMIE

DEVELOPERSKÉ PROJEKTY:

OC ISLAND

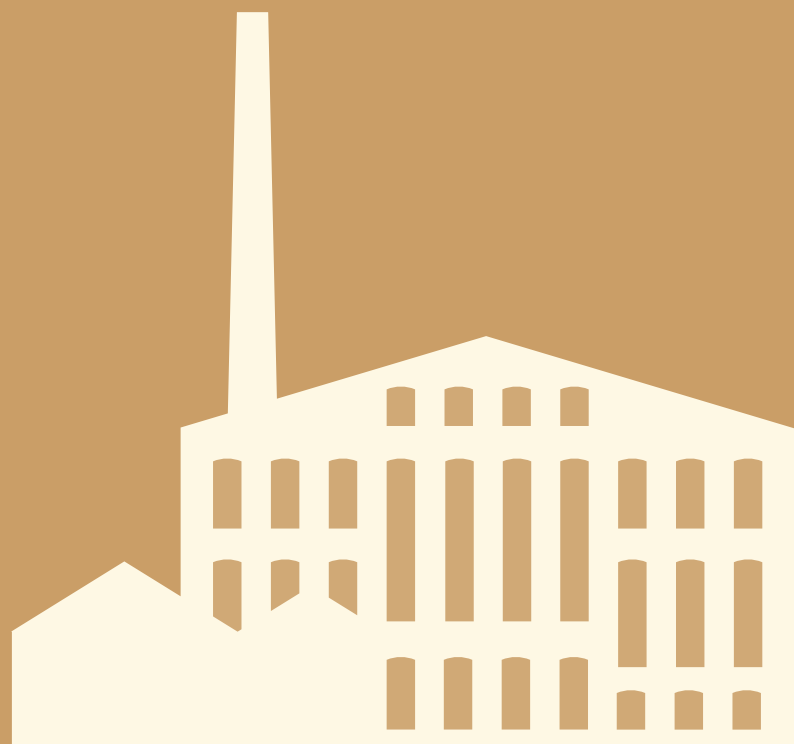
SLNEČNÉ POZEMKY

PRI PARKU SENICA



S rešpektom k minulosti,
s víziou budúcnosti.

Sledujte novú kapitolu
príbehu trnavského
CUKROVARU.



cukrovar.sk

PRÍHOVOR

Do roku 2021 realitný trh vstúpil so silným poznatkom z vývoja prvej ako aj druhej vlny pandemickej situácie a jej vplyvu na trh samotný. V praxi sa ukázalo, že stagnácia realitného trhu bola iba dočasnou záležitosťou prvej vlny. Zhruba v polovici roka 2020 sa situácia začala pomaly vracieť k podmienkam, na ktoré sme boli zvyknutí. Dopyt klientov sa vrátil do pôvodných čísiel, čo bolo do veľkej miery podporené najmä lacnými peniazmi z bankových inštitúcií. Jedinou zmenou, na ktorú sme museli pristúpiť všetci, boli opatrenia na zníženie šírenia COVID-19 ako nosenie rúšok, dezinfekcie rúk a priestorov. Aj vďaka týmto opatreniam sa spôsob predaja a prezentácie nehnuteľností presunul viac do virtuálneho a online priestoru. Štandardom sa stali online 3D prehliadky, video prehliadky, prípadne online stretnutia s klientmi. V praxi sa tak zabránilo neúspešným obhliadkam, nakoľko potenciálny záujemca si po novom nehnuteľnosť v pohodlí domova pozrie cez 3D prehliadku a v prípade, že mu nehnuteľnosť vyhovuje, na osobnú obhliadku ide s pocitom, že nehnuteľnosť spĺňa jeho očakávania a je viac-menej rozhodnutý si ju kúpiť.

Pri otázke čo prinesie rok 2021 je zrejmé, že obrovský dopyt a dlhodobý neriešený problém s povoľovaním nových projektov bude viesť k opätovnému rastu cien nehnuteľností. To, kde je pomyselný strop rastu cien, ako aj tolerancia zo strany kupujúcich, ukáže len čas. Do popredia sa stále viac dostáva téma nájomného bývania, ktorá je u nás relatívne novým trhom s veľkým potenciálom.

Mgr. Michal Žitník, Andrej Matys

NEO | REALITNÁ
KANCELÁRIA



PROJEKTY ZA KTORÝMI STOJÍME MY



PRI PARKU SENICA

Rezidenčný projekt PRI PARKU je tvorený dvoma päťpodlažnými bytovými domami. Vyznačuje sa jednoduchými líniami a príjemnou lokalitou.



OC ISLAND

OC Island prináša na jednom mieste pestrú ponuku administratívnych priestorov pre firmy a obchodných prevádzok, ktoré v tejto lokalite doteraz chýbali.



SLNEČNÉ POZEMKY CÍFER-PÁC

Projekt Slnéčné pozemky pozostáva zo 139 stavebných pozemkov od výmery 294 m² až po 684 m².

PRI PARKU SENICA

Rezidenčný projekt PRI PARKU v sebe stelesňuje nadčasovosť, jednoduchosť, kvalitu a život naplnený radosťou z vlastného bývania. O našom aktuálnom projekte v Senici sme sa rozprávali s maklérom Dušanom Sivákom.



Prečo sa nový rezidenčný projekt v Senici volá Pri parku?

Názov Pri Parku vychádza zo samotnej polohy projektu. Projekt je prakticky obklopený krásnym parkom, ktorý sa ťahá až k vzdialenejšiemu futbalovému štadiónu.

Aká je podľa teba najväčšia výhoda rezidenčného projektu?

Najväčšia výhoda je jednoznačne jeho poloha. Absolútne všetko potrebné je dosiahnuteľné pešou dostupnosťou – park, centrum mesta, úrady, supermarket, medzimestá autobusová stanica, či zdravotné stredisko.

Oplatí sa mi kupovať byt v predpredaji?

Byty v predpredaji sa dajú kúpiť za výrazne lepšiu cenu, než budú stáť neskôr. Zo skúseností navyše vieme, že tie ceny počas výstavby projektu narastú ešte viac ako

sa pôvodne predpokladá. Ak však klient podpíše zmluvu už teraz, jemu sa už cena zvyšovať nebude.

V akej cenovej relácii sa pohybujú ceny bytov v predpredaji?

Ceny sú stále za výborné ceny, jednoizbové byty sú od 59.900 eur vrátane štandardu, dvoj izbové sú od 71.900 eur a 3 izbové od 94.900 eur. Avšak aj tieto ceny platia len pre obmedzený počet bytov.

Nie je riziko pre kupujúceho zaplatiť rezervačný poplatok za byt, ktorý sa len začal stavať?

Absolútne nie. S konkrétnym developerom, ktorý projekt realizuje spolupracujeme už vyše 10 rokov a vieme sa za neho maximálne zaručiť. Ide o firmu, ktorá zamestnáva viac ako 2000 ľudí a ich developerské aktivity rozbiehajú aj v Prahe a Budapešti. Samozrejme vždy sa nájdú

ľudia, ktorí si z opatrnosti počkajú až kým budú byty postavené, avšak je veľká pravdepodobnosť, že dotedy sa byty vypredajú a ak nie, tak po dostavaní budú za výrazne vyššie ceny. V dnešnej dobe sa jednoducho novostavby takto predávajú, je to bežný štandardný postup a ľudia hlavne vo väčších mestách sú už na to zvyknutí. Zdá sa však že aj v Senici ľudia reagujú pozitívne, už teraz máme predaných zhruba 30% projektu a to sa ešte len v januári začala výstavba.

Kedy je naplánovaná kolaudácia projektu?

Projekt má byť postavený najneskôr do konca budúceho roka (2022) následne prebehne kolaudácia.

Dušan Sivák
realitný makléř

NEO | REALITNÁ KANCELÁRIA



Nové obchodné centrum Island vyrastie v časti Nová Linčianska, ktorá zmenila svoju tvár a postupne sa stáva atraktívnou lokalitou pre život, nákupy a zábavu.





MIESTO PRE SKVELÝ BIZNIS A NÁKUPNÉ ZÁŽITKY

Cyklotrasa
je súčasťou
projektu.

V akom štádiu je projekt ISLAND v súčasnosti, čo chýba k tomu, aby výstavba začala?

Retailový trh bol v roku 2020 zasiahnutý poklesom mobility a následným poklesom dopytu po obchodných a administratívnych priestoroch, čo sa odrazilo aj na mierom odklade spustenia výstavby OC ISLAND. Potenciálni klienti v oblasti retailu z dôvodu neistoty pre dopad pandémie koronavírusu na ich budúci vývoj presunuli otváranie nových prevádzok až na rok 2022, a tak sme sa prispôbili situácii.

Čo tento projekt prinesie Trnave, resp. sídlisku Linčianska?

Obchodné centrum vyrastie v časti Nová Linčianska, sídlisko mení svoju tvár a postupne sa stáva atraktívnou lokalitou pre život, nákupy a časom aj pre zábavu a športové aktivity. Okrem pestrej ponuky obchodných priestorov prinášame širokú škálu variabilných administratívnych priestorov pre živnostníkov a firmy, ktoré v tejto lokalite doteraz chýbali a bolo nutné za nimi cestovať aj niekoľko kilometrov. Ako novinky uvedieme retailové koncepty, ktoré prinesú

jedinečné zážitkové nakupovanie – interaktívny projekt obsahujúci eventový showroom. Tiež sme vytvorili flexibilné miesta na pop-up obchod a pop-up predvážací priestor, ktoré poskytnú budúcim zákazníkom novinky trhu.

Zvažujeme zasadacie miestnosti pre komunitné skupiny alebo menšie kongresové miestnosti na krátkodobý prenájom. V blízkej budúcnosti plánujeme výsadbu viac ako hektárového lesoparku v lokalite, naplánované máme veľké eventy a športové podujatia. Naším cieľom je priniesť miestnej komunite okrem kancelár-

ske-obchodného komplexu aj nadštandardnú miestnu občiansku vybavenosť. Projekt OC ISLAND je pripravený stať sa útočiskom všetkých, ktorí sa tu rozhodnú pracovať alebo ho navštívia kvôli nákupu, zábave či relaxu. Chceme vytvoriť priestor pre plnohodnotnú mestskú štvrť, v ktorej obchodný komplex bude pridanou hodnotou k bytovej výstavbe MIKO, ktorá sa stále rozširuje, ale bude i dôležitým bodom na mape mesta Trnava.

Vedeli by sme vymenovať niektoré z prevádzok, ktoré budú súčasťou obchodnej zóny?

Snažíme sa obchodné centrum obsadiť nájomcami tak, aby komplexne pokrylo potreby nie len miestneho

obyvateľstva. Radi by sme kompletný list prevádzok odprezentovali až pred kolaudáciou so všetkým, čo k tomu patrí. Konkrétne Vám v tejto chvíli potvrdíme len to, o čom sa už šepká.. obyvatelia sídliska Linčianska sa môžu tešiť na ťahúňov ako sú BILLA, DM Drogerie, nové prevádzky sietí GAŠPARÍK alebo DOBRÁ PEKÁREŇ.

V projekte zverejnenom v roku 2019 sa počítalo so štyrmi objektmi pre administratívu, nákupné centrum či občiansku vybavenosť. Platí to ešte?

Zmeny v projekte sme implementovali počas korona krízy na jeseň v roku 2020, týkajú sa len architektúry a dizajnu. **Ako je doriešené do-**

pravné napojenie zóny (autá, bicykle), koľko je plánovaných parkovacích miest?

OC ISLAND sa môže popýšiť skvelou polohou a kvalitnou infraštruktúrou – do komplexu je možné sa ľahko dostať z hlavných dopravných ťahov – R1, D1 – TRENČÍN, NITRA, BRATISLAVA – čo je neoceniteľná výhoda pre firmy, pre ktoré je cestovanie zamestnancov každodennou záležitosťou a tiež pre obchodné prevádzky a ich bezproblémové zásobovanie. Nezanedbateľným plus pre lokalitu je prístupnosť mestskou hromadnou dopravou z centra mesta a z prímestských štvrtí. Cyklotrasa je zakomponovaná priamo v projekte.

Projekt Slnéčné pozemky

Karol Zachar,
ktorý má na starosti
predaj pozemkov,
nám projekt priblíži.

Prosím ťa Karol, popíš nám projekt Slnéčné pozemky.

Developerský projekt Slnéčné pozemky v obci Cífer - miestna časť Pác pozostáva z 145 pozemkov, ktoré sú určené formou územného rozhodnutia pre výstavbu rodinných domov. Veľkosti pozemkov zasahujú širokú škálu budúcich rezidentov, ktoré sú v rozmedzí od 350 m² až po 666 m².

V akom štádiu je projekt Slnéčné pozemky?

Aktuálne prebieha dobudovanie vodovodu a kanalizácie, tieto dve stavby budú pripravené pre žiadosť o kolaudáciu v Marci 2021.

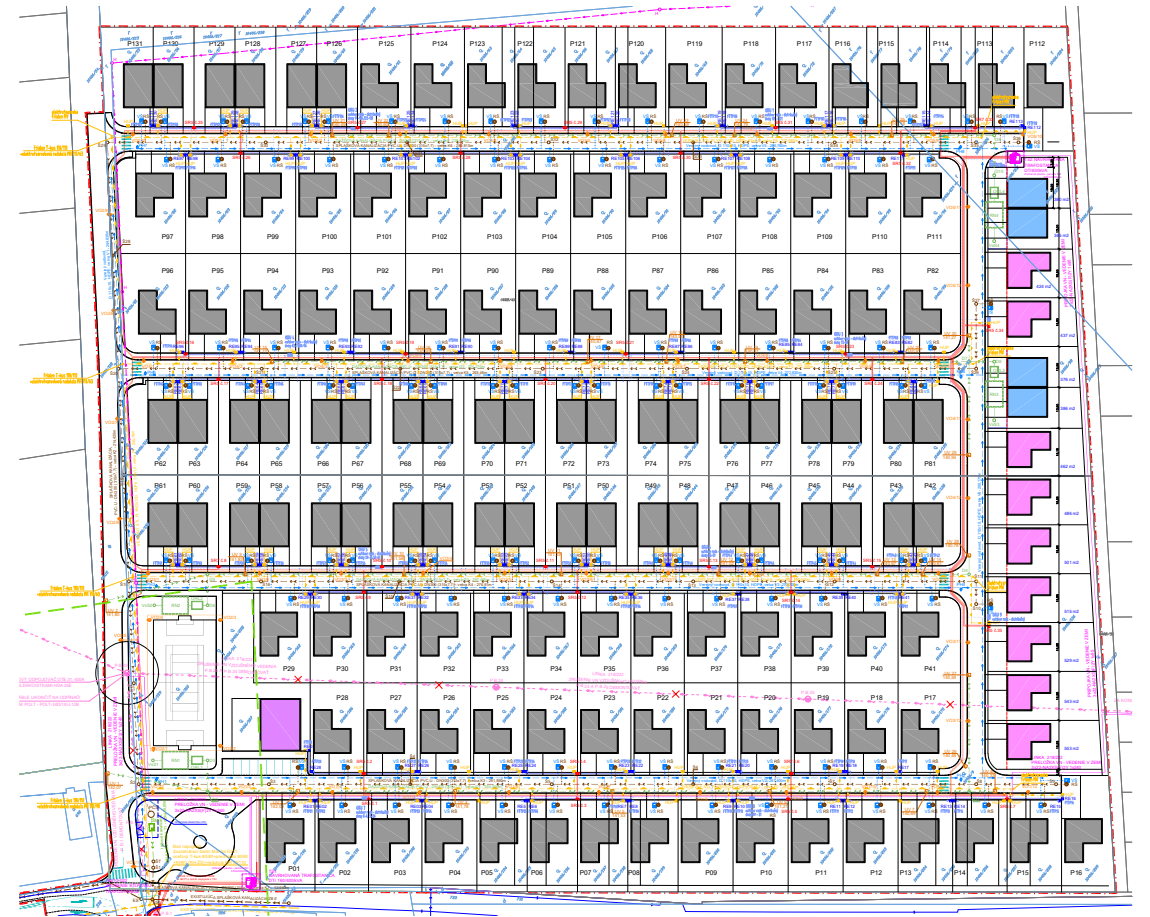
Následne v zmysle

harmonogramu dodávateľa stavieb je naplánované podanie žiadosti o kolaudáciu ostatných častí inžinierskych sietí na jún 2021. Konkrétne mám na mysli plynovod, optické pripojenie, rozvody elektriny a miestne komunikácie.

Je lokalita vhodná pre niekoho, kto každodenne cestu- je za prácou?

Lokalita má výbornú strategickú polohu. Do Trnavy sa dostanete autom za 10 minút. Nájazd smer Bratislava na diaľnicu D1 je autom 11 minút. Dopravu výborne podporuje vlaková stanica v obci Cífer.

Čim sú Slnéčné



pozemky z hľadiska lo- kality v ktorej sa nachádzajú zaujímavé pre kupujúce- ho?

Rodiny s deťmi nepochybne poteší materská škola priamo v zóne Slnéčné pozemky. Obec Cífer spolu s pridruženými časťami Pác a Jamá je najväčšou obcou Trnavského okresu. Leží v jeho juhozápadnej časti. Katastrálne územia obce susedia s katastrálnymi územiaми obcí Ružindol, Hmčiarovce, Zeleneč, Slovenská Nová Ves, Čataj, Igram, Kaplna, Báhoň a Jablonec. Obec leží medzi dvomi dôležitými dopravnými trasami: cestnou a železnič-

nou – medzi Trnavou a Bratislavou. V obci je vysoko rozvinuté poľnohospodárstvo, strojárka a potravinárska výroba.

Je v rámci projektu plá- novaná výstavba občianskej vybavenosti?

Okrem materskej školy poteší občanov priamo v projekte retail a verejná oddychová zóna. Rekreačia v Páci je zabezpečená kúpaliskom a športoviskami.

Aký je záujem o pozemky v projekte?

O pozemky je veľký záujem, aktuálne máme posledných osem voľných pozemkov.

Kedy by mali byť dokončené inžinierske siete a projekt skolaudo- vaný?

Predpokladáme, že budúci obyvatelia v zmysle aktuálneho fyzického stavu dokončenia inžinierskych sietí budú môcť začať s výstavbou rodinných domov na prelome leto/jeseň 2021.

PhDr. Karol Zachar, PhD.
realitný maklér

NEO | REALITNÁ
KANCELÁRIA

VYSPOVEDALI SME NAJMLADŠIEHO ČLENA TÍMU JURAJA DVORŽÁKA

VNEO pôsobíš krátko, kedy a ako si sa stal súčasťou tímu?

Do tímu NEO, som sa dostal na základe odporúčania môjho dobrého kamaráta a teraz aj kolegu Karola, ktorý mi bližšie objasnil situáciu vo svete realít a dospel som k rozhodnutiu, že to bude správny krok pridať sa k nim.

“NEO funguje na princípe LEADER a TEAM, nie šéf a zamestnanci”.

Ako by si zhodnotil svoje doterajšie pôsobenie v kancelárii?

V tíme som zatiaľ krátko, ale aj za tú dobu sa stále utvrdzujem v tom, že to bolo správne rozhodnutie. V tíme prevláda uvoľnená priam až “rodinná atmosféra”, a hlavne je tu veľa profesionálov ktorí sú ochotní so mnou zdieľať informácie a hlavne ich skúsenosti, čo sa dnes už moc nenosí. A hlavne by som podotkol, že NEO funguje na princípe LEADER a TEAM, nie šéf a zamestnanci..

Čo ťa baví na práci realitného makléra?

Najviac ma baví to, že je to práca v ktorej nie sú limity. Pokiaľ človek naozaj chce, vie dosiahnuť veľa.

Aké kvality musí mať podľa teba dobrý realitný maklér?

Každý dobrý maklér by mal mať v prvom rade obchodného ducha a hlavne dravosť. Mal by byť komunikatívny, proklientsky orientovaný a vedieť pracovať s ľuďmi, pretože prejav, komunikácia, profesionalita a znalosť produktu sú pre mňa znakom istoty u klienta, ktorú ak maklér vie poskytnúť docieľi úspešný obchod.

“Znalosť produktu sú pre mňa znakom istoty u klienta, ktorú ak maklér vie poskytnúť docieľi úspešný obchod”.

Popíš nám svoj typický pracovný deň?

Dni v realitách nie sú ako cez kopirák, avšak klasický deň býva kombináciou administratívnej práce v kancelárii a s obhliadkami v teréne,

prípadne naberaním nových zakázok.

Ako by si popísal atmosféru, ktorá prevláda v kancelárii?

Ako som sa už vyššie vyjadril, v tíme plnom profesionálov, prevláda rodinná atmosféra. Firma má pozitívne mentálne nastavenie a zdravé seba-vedomie. NEO má ciele a ambície sa posúvať ďalej, čo je veľmi dôležité nie len pre samotnú firmu aby nestagnovala, ale aj pre jej tím ktorý má vo firme a jej konateľoch vzor, oporu a uchopiteľný smer ktorým sa dá ísť za úspechom.

Dávaš si krátkodobé ciele?

Áno, hlavne zo začiatku je podľa mňa dôležité si dávať menšie a krátkodobé ciele, čo však neznamená, že nie som hladný po úspechu.

Aký je tvoj cieľ pre rok 2021?

V roku 2021 by som sa chcel hlavne čo najviac etablovať do realitného prostredia, nabrať čo najviac informácií a skúseností od kolegov, a získať aspoň jeden veľký projekt.

“Pokiaľ človek naozaj chce, vie dosiahnuť veľa”.



Výber správneho hypotekárneho špecialistu, ako súčasť kúpy nehnuteľnosti

Dlho nemali hypotekárni špecialisti pozitívne miesto na finančnom trhu. Mnohé strany ich brali ako zbytočný článok medzi klientom a bankou. Mali za to, že berú veľa peňazí za málo roboty.

Ale naozaj je to tak?

Ako viete odhaliť kvalitného hypotekárneho špecialistu od „tzv. hypotekárneho špecialistu“, ktorý to robí sezónne popri inom zamestnaní? Skúsím Vám odhaliť kvality človeka, ktorý Vám má priniesť ten správny a odborný pohľad na Vaše potreby.

Ak ste už využili hypotekárneho špecialistu a máte osobnú skúsenosť, s ktorou ste boli spokojný alebo idete na odporúčanie, je to 50% Vášho úspechu. Ak ste boli nespokojný, skúste dať šancu inému, je veľa šikovných odborníkov v hypotekárnom svete.

Pri prvom stretnutí je dôležitý prvý dojem, jeho správanie, istota, ale aj miesto stretnutia a priebeh a v neposlednom rade, zisťovanie Vašich potrieb. Pokiaľ hypotekárny špecialista neurčí správne Váš dôvod návštevy, nikdy nevie určiť správne riešenie pre vašu situáciu.

Správny hypotekárny špecialista by mal mať vo svojom portfóliu všetky banky, veď ako inak Vám vie povedať, že má pre Vás to najlepšie riešenie? Nie vždy to najlepšie riešenie je to najlacnejšie a tu prichádzame k veľmi dôležitému bodu hypotekárneho špecialistu a to je odbornosť. Tá je alfa a omega v tejto oblasti. Ak mu položíte otázky a na väčšinu nevie odpovedať, utekajte ... bude to ten „tzv. hypotekárny špecialista“. Sami si odpovedzte na otázku, išli by ste k doktorovi na operáciu a zverili sa mu, ak by Vám nevedel popísať operáciu, či riziká? A presne tak to je s nami „hypotekárnymi špecial-

istami“. Bez odbornosti, pravidelného vzdelávania a reálnych skúsenosti s klientami by sme nikdy nevedeli pokryť korektne záujmy Vás, našich klientov.

Tak ako zamestnanec banky berie výplatu za to, že Vám ponúkne produkty jeho zamestnávateľa, aj my berieme odmenu za to, že Vám predáme produkt, avšak šití na mieru, pričom ušetríme čas, peniaze a mnoho stresov. Našu výplatu, nám dá tá banka, v ktorej ako klient skončíte. My Vás nebudeme držať v jednej banke, lebo inde by sme z toho nič nemali, ale naopak povieme Vám pozitíva aj negatíva danej banky a zvážime s Vami rizika. Už ste sa stretli so zamestnancom banky, ktorý Vás pošle do inej banky, lebo tam majú lepšie podmienky? Ja nie.

A tu prichádzame k všetkým benefitom hypotekárneho špecialistu:

Ušetríme čas, lebo stačí len jedna návšteva u nás, kde vyberieme banku, povieme však o všetkých, nikam inam nemusíte chodiť a všetko vybavíte za jedným stolom. Samozrejme vybavíme kataster, povinné poistenia či vinkulácie a všetky administratíva, na ktoré by ste si museli zobrať aspoň jeden deň voľna. Vysvetlíme aj všetky

odborné informácie jednoducho a presne.

Ušetríte peniaze, lebo to, že Váš výber nebude okresaný na jednu banku, môžete pri odbornom pohľade získať úver bez poplatku, s najnižším úrokom či budete mať najmenej „povinných“ produktov, ktoré ako neznámemu klientovi ponúka zamestnanec tej jednej banky. To že nás však platí banka, neznamená, že Vám sa to zohľadní v podmienkach. Práve naopak, to že my dlhodobo spolupracujeme s bankami, nosíme im mnoho klientov, nás stavia do pozície, že klientom vieme určovať dno možnosti banky, ktoré Vám ako jednotlivcovi banka neodhalí.

Niekedy detaily robia veľké veci a presne to je naša pridaná hodnota. Z malých informácií od Vás, vieme dosiahnuť úspech. Ak ste teda natrafili na správneho hypotekárneho špecialistu, verím, že ste mi dali za pravdu, že jeho odbornosťou, ľudskosťou a ochotou Vás vypočuť, bez akéhokoľvek nákladu pre Vás, ste dostali to najlepšie riešenie v podobe schváleného úveru bez kompromisov.

Mgr. Katarína Fraňová
hypotekárny sprostredkovateľ

 **BROKER SERVICE GROUP®**

Doba zlomu pre realitný trh

Online fungovanie realitných kancelárií v čase pandémie

Pandémia zasiahla každú oblasť života, nevynímajúc svet realít. Aj keď predikcie hovorili o „padaní“ realitného trhu – cien nehnuteľností, záujmu o kúpu a pod., opak bol pravdou. Ceny nehnuteľností rástli a dokonca prekonávali rekordy.

V čom sa teda pandemická doba stala dobou zlomu pre reality?

S pandemiou prišli výhodnejšie hypotéky a financovania nehnuteľností, čo spotrebiteľom uľahčilo a naďalej uľahčuje samotnú kúpu. Hypotéky sa stali dostupnejšie. Momentálne realitné prostredie je stále konkurenčnejšie a dopyt prevyšuje ponuku. Získať nehnuteľnosť do ponuky a boj o „second-handý“, ale aj developerské projekty, je tvrdý. Tvrdší a ťažší ako distribúcia ponuky konečnému užívateľovi či záujemcovi. To znamená, že presadiť sa v realitách je oveľa náročnejšie a takmer všetka snaha prevýšiť konkurentov sa v dôsledku pandemických opatrení presunula do online sveta. Práve v tomto bode dochádza k zlomu. K zlomu, ktorý rozdeľuje lepšie realitné kancelárie od tých najlepšíších.

Bod zlomu = miera adaptability realitných kancelárií na online svet a jeho možnosti

To je v súčasnosti jednou z najväčších výziev pre realitných maklérov a kancelárie. Ako presunúť väčšinu z toho, čo robili „offline“ do online. Presne túto otázku sme si kládli aj pri

našej marketingovej spolupráci s kanceláriou NEOREAL. Ako procesy čo najviac zdigitalizovať, ako sa klientom kancelárie priblížiť, ako ich čo najlepšie zasiahnuť prostredníctvom online prostriedkov v pohodlí ich domova? Overilo sa nám niekoľko spôsobov, z ktorých spomenieme pár najdôležitejších.

3D prehliadky

Skvelá cesta transformácie realitnej činnosti do online prostredia. V súčasnosti sme „schopní“ dostať nielen podrobné písomné informácie o nehnuteľnosti, ale celú ju aj vidieť. Prečo chodiť na obhliadky, keď si vysnívané bývanie môžete vybrať v pohodlí? Najmä v súčasnej situácii obmedzeného osobného kontaktu je to „must have“ pre realitný trh. 3D prehliadky by sa rozhodne mali stať súčasťou detailu nehnuteľnosti na vašom webe. Na trhu existuje viacero nástrojov, prostredníctvom ktorých môžete 3D prehliadku jednoducho vytvoriť.

Video prezentácie nehnuteľností

Lepšie raz vidieť na videu, ako 100x čítať. Preto pri sociálnych sieťach riešime okrem



klasického linkpostu, ktorý presmeruje užívateľov na konkrétnu ponuku na webe, predstaviť, „vziať ľudí dnu“, ukázať im okolie aj samotného realitného makléra, ktorý daný dom či byt ponúka.

Kvalitné fotografie a premyslený homestaging

Video obraz nehnuteľností doplníte o kvalitné fotografie. Dbať na atraktívnu vizuálnu identitu v online svete je základ. Zohnať si dobrého fotografa, ktorý vašu nehnuteľnosť pekne nafotí je nevyhnutnosť. Aj pri rovnako dobrom jedle z 2 rôznych reštaurácií si radšej objednáte to, ktoré má krajšiu fotku. Nato, aby bola fotka atraktívna, musí byť atraktívny aj samotný priestor. Tu zohráva veľkú úlohu homestaging – úprava interiéru aj exteriéru nehnuteľnosti tak, aby v záujemcoch budila dobrý dojem. Aj keď sa samotný homestaging, zahrňujúci úkony ako upratanie priestoru, jeho dekorácia, presvetlenie a pod., odohráva vo fyzickom svete, výrazne ovplyvňuje kvalitu online prezentácie nehnuteľnosti.

Video call s klientmi či partnermi

Aj samotná B2B a B2C komunikácia je v rukách digitálneho prostredia. Práve v dobe, keď sa museli všetky stretnutia presunúť do online sa zistilo, že ide v mnohých prípadoch o oveľa efektívnejší spôsob. Nemusíte tak s klientom či partnerom hľadať kompromis, čo sa týka miesta stretnutia. Na video call sa môže pripojiť každý zo svojej obývačky. Časovo je to tiež oveľa menej náročný proces. Samozrejme, že osobný kontakt nič nenahradí, no v mnohých prípadoch rozhodne stačí video hovor. Pandemická situácia ponúka možnosť tieto prípady rozpoznať a ušetriť si tak čas aj v čase, keď sa do sveta vráti osobný kontakt.

Mgr. Martina Kerteszova
&
JUDr. Frederik Ravas

UPVISION.
Digital Agency & IT Partner

HOME STAGING

Predáva emócia nie predstava

Pojem home staging ste už možno zaregistrovali. Jednoducho povedané, ide o prípravu nehnuteľnosti na predaj / prenájom, ktorej úlohou je upraviť interiér tak, aby mali záujemci z nehnuteľnosti dobrý dojem.

Je naozaj potrebné venovať čas a finančné zdroje na dôkladné pripravenie nehnuteľnosti pred jej uvedením na trh?

Každý z nás vytvára svoj vlastný prvý dojem pri rôznych životných situáciách, či už na pohovore do práce, v novej spoločnosti alebo na rande. Tak isto je veľmi dôležité spraviť čo najlepší prvý dojem hneď na začiatku uvedenia nehnuteľnosti do predaja (pre záujemcov o vašu nehnuteľnosť). Vyhnite sa tak nežiadúcim chybám, ako sú zníženie zisku, dlhá doba predaja a snaha vizualizovať kupujúcim ich budúce bývanie. Home staging premení ich nekonkrétnu predstavu na konkrétnu pozitívnu emóciu, ktorú získajú hneď ako do nehnuteľnosti vstúpia. Samozrejme len vtedy, ak je nehnuteľnosť skutočne dobre pripravená.

Všetci máme radi pekné veci, preto je potrebné nehnuteľnosť prezentovať v čo najlepšom „svetle“ a vyzdvihnúť jej výhody. Výsledný efekt prináša kupujúcemu príjemnú emóciu prezentovanej nehnuteľnosti, vám zvýšenie zisku 5 až 10% a zrýchlenie predaja.



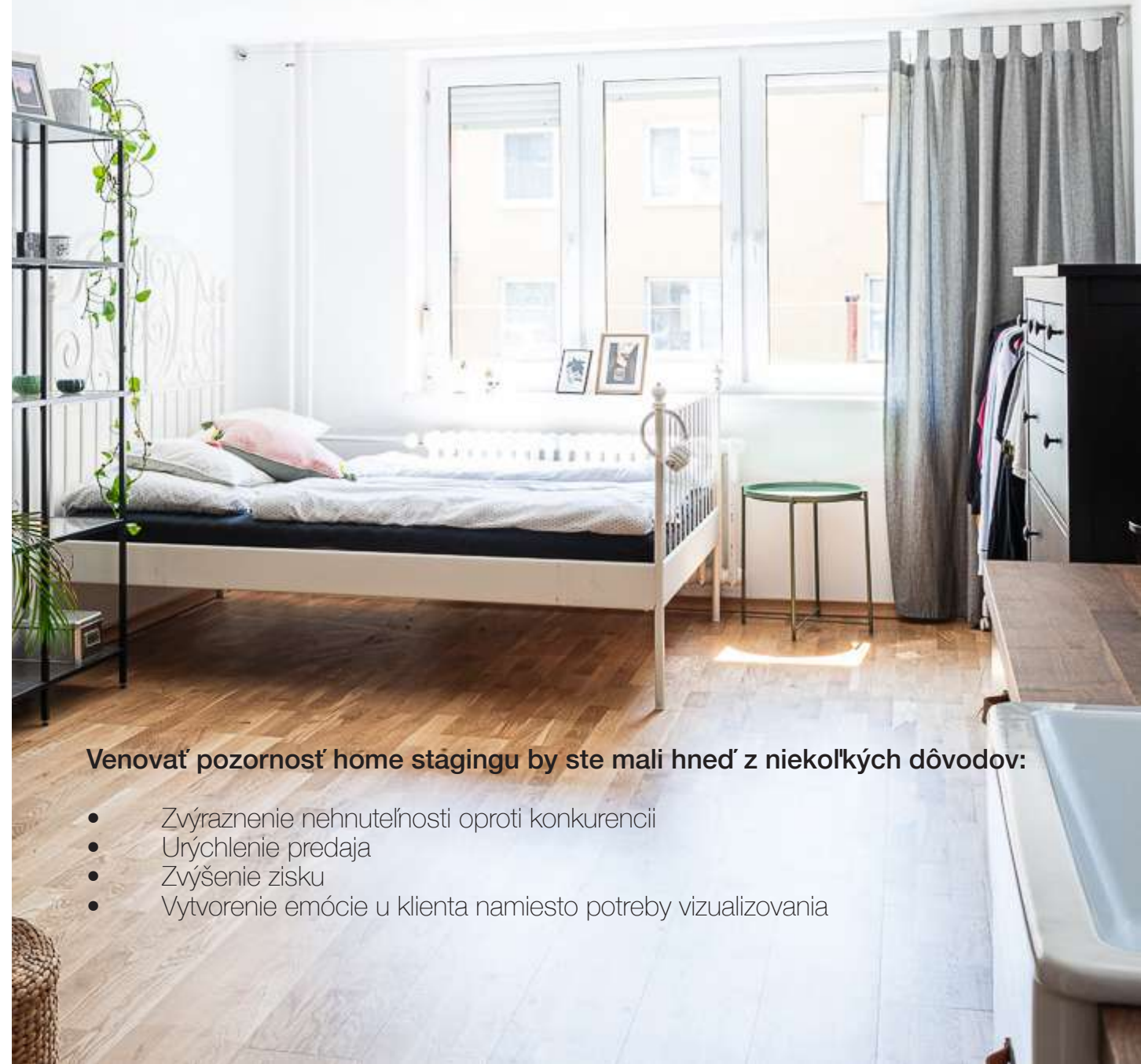
V NEOREAL sa venujeme profesionálnemu home stagingu a v prípade záujmu pripravíme aj vašu nehnuteľnosť na predaj či prenájom do posledného detailu. Nie nadarmo sa vraví, že prvý dojem je najdôležitejší.

PhDr. Jakub Feranec, PhD.
realitný maklér

NEO | REALITNÁ
KANCELÁRIA

Príprava nehnuteľnosti v 5tich krokoch

- Upratovanie a odstránenie všetkých osobných vecí a doplnkov
- Oprava všetkých nedostatkov
- Presvetlenie a prevzdušnenie
- Nadizajnovanie – dekorovanie vhodnými bytovými doplnkami
- Profesionálne nafotenie a prezentácia nehnuteľnosti



Venovať pozornosť home stagingu by ste mali hneď z niekoľkých dôvodov:

- Zvýraznenie nehnuteľnosti oproti konkurencii
- Urýchlenie predaja
- Zvýšenie zisku
- Vytvorenie emócie u klienta namiesto potreby vizualizovania

FAREBNÉ TRENDY 2021

Ako ovplyvnila
pandémia
farebné trendy
pre rok 2021



A čo vy?
Volili by ste zemité
odtiene, alebo
kombináciu žiarivej žltej
s elegantnou sivou?

Ľudstvo si v dôsledku pandémie prešlo neľahkým rokom 2020. Postoj a nároky ľudí na interiér sa definitívne zmenili, keďže začali oveľa viac času tráviť doma. Potreba cítiť sa príjemne vo svojom domove je dnes väčšia ako kedykoľvek predtým a to v konečnom dôsledku vplýva na zmenu trendov v interiéri aj farebných trendov.

NOVÝ ROK PRAJE ZEMITÝM A NEUTRÁL- NYM FARBÁM

Dominujúce farby 2021 budú teplé, tzv. zemité farebné tóny, ktorých pôvod nachádzame v prírode.

Ide o odtiene, stelesňujúce ponorenie sa do prírody, podporujúce vnútorný mier, ktorý je veľmi dôležitý pre našu mentálnu a fyzickú pohodu. V tomto roku sa budeme čoraz viac stretávať s odtieňmi béžovej, sivej, hnedej, terakotovej, tmavošedej, pieskovej farby a svetlého dreva.

FARBA ROKA PODĽA BENJAMINA MOORE AEGEAN TEAL

Jedna z mnohých farieb farebnej palety Benjamin Moore pre rok 2021 je farba Aegean Teal.

Bohatá zmes modrozelennej a šedej odráža rovnováhu a prirodzenú harmóniu. Odtieň

Aegean Teal je perfektnou farbou pre túto jeseň a zimu. Skvele funguje v kombinácii so svetlým drevom, taktiež teplých krémových odtieňov béžovej, zlatej, červenej, no zaujímavé kombinácie vytvára aj s chladnejšími odtieňmi. Benjamin Moore predstavil celú paletu farieb, ladených do teplých tónov, ktoré zútulnia každý interiér.

Ak milujete farby a jemné prírodné teplé tóny vás nudia, pozrieme sa na farbu roka 2021, ktorá bola zvolená svetovým expertom na farby Pantone Color Institute.

FARBY ROKA 2021 ZNÁZORNÚJÚ POZITIVITU A STABILITU

Farby pre rok 2021 určil Pantone Color Institute hneď dve, a to sivú s názvom PANTONE 17-5104 Ultimate Gray a žltú s názvom PANTONE 13-0647 Illuminating Yellow.

Dôvod, prečo Pantone Color Institute vybral tieto dve farby, nesie posolstvo aktuálnej pandemickej situácie v celom svete.

Tieto dve farby sú nezávislé od seba, no skvele sa dopĺňajú. Žltá pôsobí hrejivo, živo, pozitívne, s prenikajúcou slnečnou energiou. Sivá je symbolom stability a pevných základov, ktorá navádza pocit vyrovnanosti a stability. Výber týchto dvoch nezávislých farieb zdôrazňuje, ako sa rôzne prvky spájajú, aby

vyjadrili odkaz sily a nádeje, ktorý je trvalý aj povznášajúci a prenáša myšlienku, že nejde o jednu farbu alebo jednu osobu, ale o nás všetkých. Spojenie sivej Ultimate Grey so žiarivou žltou farbou Illuminating vyjadruje posolstvo positivity s úlohou pozdvihnúť náladu.

KOMBINÁCIA FARIEB V INTERIÉRI

Kombinácia týchto dvoch farieb v interiéri je zaujímavá. Výhodou sivej je, že sa hodí takmer ku všetkému, pôsobí veľmi elegantne a zároveň je používaná ako neutrálna farba v interiérovom dizajne. Žltá je dosť energetická farba, preto je vhodná ako zvýrazňujúci prvok k neutrálne ladenému interiéru v podobe doplnkov, takže kombinácia týchto dvoch farieb pôsobí prirodzene. Ideálnymi žltými kúskami môžu byť vankúše, závesy, deky alebo výrazné kreslo či sedačka. Kombináciu týchto dvoch farieb musíme používať vo vhodnej miere, aby nepôsobili rušivo.

Bc. Ivana Horváthová
realitný maklér

NEO | REALITNÁ
KANCELÁRIA

NEO | REALITNÁ
KANCELÁRIA

neoreal.sk