



[Ing. Petr Sýkora, spolumajitel, jednatel a realitní makléř:](#)

KDO jsem?

*zakladatel a jednatel společnosti Alter Ego spol. s r.o.

*exkluzivní partner ERA reality

* člen Asociace realitních kanceláří ČR

* člen mezinárodní sekce National Association of Realtors (NAR USA)

Po absolvování vysokoškolských studií jsem pracoval 20 let pro nadnárodní společnosti v oblasti maloobchodu a služeb, 5 let pak jsem se pak věnoval problematice regionálního rozvoje a bydlení v rámci Ministerstva pro místní rozvoj. V roce 2011 jsem se začal aktivně věnovat obchodování s nemovitostmi. Na svém kontě mám desítky zrealizovaných obchodů s pozemky, byty, rodinnými domy i komerčními objekty. Zpracoval jsem desítky odborných posudků prodejních cen nemovitostí a několik studií proveditelnosti pro středně velké investory a developerské společnosti. V rámci naší realitní společnosti jsem vychoval několik "milionových" obchodníků .

PROČ se mnou?

Postavil jsem vlastní prodejní tým "Alter Ego", zahrnující specialisty na akviziční činnost, marketing nemovitostí, vyhledávání potenciálních kupujících, administrativní řízení prodeje a prodejní a poprodejní servis, zahrnující :

*vyhodnocení tržního potenciálu nemovitosti a stanovení nabídkové a prodejní ceny

*profesionální nafocení a videoprohlídkunemovitostí, 3D vizualizace a zaměření

* home staging - profesionální příprava nemovitosti na prodej

*propracovaný systém on line marketingu vč. cílených kampaní

*služby advokátní kanceláře se specializací na nemovitosti a otázky

související s majetkem

*spolupráci s exekutory a insolvenčními správci

*financování nákupu nemovitostí vč. jejich výkupu

*optimalizaci energetické náročnosti provozu nemovitostí

*hladké vypořádání obchodu, zahrnující zpracování a podání daňového přiznání k nabytí nemovitosti, vyhotovení energetického štítku (PENB) atd.

JAK spolupráce funguje?

Prvním krokem je posouzení možností vzájemné spolupráce. Následuje prohlídka nemovitosti, představení marketingové a prodejní strategie. Pokud dojdeme v zásadních otázkách ke shodě, odsouhlasíme si podmínky a cíle vzájemné spolupráce. Pro potenciální zájemce zpracujeme tzv. exposé, neboli stručné představení nemovitosti/projektu a po odsouhlasení oslovíme potenciální klienty z naší databáze a spolupracující makléře v rámci sítě ERA i mimo ni. Posléze nemovitost uvedeme na veřejný trh - realitní portály. V prvních 2 týdnech vyhodnotíme faktický zájem, korigujeme prodejní strategii. Zajistíme prověřenou bonitu potenciálních zájemců a fyzickou prohlídku nemovitostí. V závěrečné fázi odosoudíme s oběma stranami kupní/nájemní smlouvy a dokumenty související. V závěrečné fázi pak zajistíme podání návrhu na změnu vlastníka na katastr nemovitostí a předání nemovitosti.

Fair odměna

ze sjednané výše provize připadá :

50% na nakupované služby spojené s prodejem (posudky, právní servis, fotograf+video, zaměření)

25% marketingové náklady (zpracování prezentace, direct mailing, realitní portály, cílené kampaně)

15% administrativní úkony, prohlídky, jednání na úřadech a institucích

10% zisk realitní kanceláře

CO je společným cílem?

Nalezení skutečného zájemce v nejkratší možné době za nejvyšší možnou cenu.

Zkušený makléř dokáže nemovitost připravit a prezentovat tak, že získaný cenový rozdíl je měřitelně vyšší než makléřova provize. Ta navíc již v sobě zahrnuje většinu nákladů na prodej či pronájem. Nesmíme zapomenout na faktor úspory času - na jeden prodej

případně i 20-25 prohlídek.

Kupující obvykle vidí i 30 nemovitostí, po desáté prohlídce už obvykle zapomíná na ty předchozí - a zde je role makléře, který kupujícího opět osloví a může nabídku znovu a jinak oživit, nezastupitelná.

"Obchodování s nemovitostmi pro nás znamená cestu budování dlouhodobých vztahů s našimi klienty, nikoli koncentraci na výtěžnost jednotlivé transakce. Každý týden uskutečneme jeden obchod, přičemž realizační doba nepřesahuje 100 dní."

Společnost **Alter Ego spol. s r.o.** byla založena v roce **1993** jako poradenská společnost se zaměřením na podporu nových podnikatelských záměrů, investování a finanční poradenství.

ERA (Electronic Realty Associates) jako realitní obchodní a marketingový systém je vyvíjen a zdokonalován od roku 1971, se zásadním důrazem na využívání nejmodernějších technologií. Předpokladem pro úspěšný rozvoj je kooperace mezi realitními kanceláři a makléři - spolupráce a vzájemná pomoc vedou k vytvoření silné sítě profesionálů pracujících v realitách.

Svou evropskou expanzi zahájila ERA v roce 1993 ve Francii, na českém trhu působí od roku 2013 a přinesla filosofii stavící do centra veškerého snažení potřeby klientů. Její úspěšná expanze ve všech částech světa přináší i našim zákazníkům možnost spolupracovat s investory na mezinárodní úrovni. Dnes je ERA nejrychleji rostoucí sítí v Evropě, zastoupenou již ve 14 zemích.

Základní kámen našeho úspěchu je pečlivý výběr spolupracovníků, důraz na profesní celoživotní vzdělávání a soustavný monitoring kvality poskytovaných služeb. Každý obchodník /makléř projde adaptační fází, zahrnující zaškolení, testování, rekvalifikační kurs a certifikaci. V rámci dalšího vzdělávání je umožněno specializované studium jednotlivých oborů.

Naše heslo zní:

[Klient na celý život!](#)

[ERA Real Estate](#) patří do skupiny [REALOGY](#), stejně jako např. [Coldwell Banker](#), [Coldwell Banker Commercial](#), [CENTURY 21](#), [Sotheby's International Realty](#), [Better Homes & Gardens Real Estate](#) či [Corcoran Group Real Estate](#).