

# 5 KROKŮ

## K PRODEJI NEMOVITOSTI



V TOMTO E-BOOKU NAJDETE ZÁKLADNÍ INFORMACE, KTERÉ VÁM POMOHOU ZAJISTIT HLADKÝ PRŮBĚH PRODEJE VAŠÍ NEMOVITOSTI ZA NEJVYŠŠÍ MOŽNOU REÁLNOU TRŽNÍ CENU.

# 1 Obsah

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| 2 Příprava nemovitosti na prodej .....            | 3  |
| 2.1 Úklid .....                                   | 3  |
| 2.2 Fotografování .....                           | 5  |
| 3 Inzerce nemovitosti .....                       | 6  |
| 3.1 Stanovení ceny .....                          | 7  |
| 3.2 Průkaz energetické náročnosti budov .....     | 9  |
| 4 Prohlídky nemovitosti .....                     | 10 |
| 4.1 Výběr kupujícího, rezervace nemovitosti ..... | 11 |
| 5 Smlouvy a převod nemovitosti .....              | 12 |
| 6 Předání nemovitosti .....                       | 14 |
| 7 Závěr .....                                     | 14 |
| 8 O autorovi .....                                | 15 |

## 2 PŘÍPRAVA NEMOVITOSTI NA PRODEJ

### 2.1 ÚKLID

Prvním krokem, který Vás při prodeji nemovitosti čeká, je její úklid.

---

Než začnete s fotografováním, nabízením nemovitosti a následnými prohlídkami, je důležité prostory důkladně **připravit**.

---

Je nasnadě, že je potřeba provést **důkladnější**, než pouhý rutinní úklid. Nezapomeňte na kuchyň a koupelnu. Je dobré uklidit všechny věci do úložných prostor, umýt podlahy i okna. Úklid by se neměl vyhnout ani méně obvyklým místům, jako jsou skříně, trouba, sklep či půda.

---

**Doporučuji schovat všechny osobní předměty** – například fotografie, suvenýry z dovolené nebo jiné upomínkové předměty.

---

**Opravte také všechny případné drobné závady objektu.** Zájemce by při prohlídce neměl objevit žádné kapající kohoutky, praskliny v omítce, nefunkční osvětlení a jiné nedostatky.

Pokud je to možné, **doporučuji všechny místnosti vymalovat** – nejlépe bílou barvou, aby interiér působil sladěným a udržovaným dojmem.

Samozřejmostí je také **ustlat** všechny postele, případně je opatřit přehozem.

---

## TIP

Před samotným fotografováním je dobré **nastavit intenzivnější osvětlení**, aby výsledné snímky vypadaly lépe.





## 2.2 FOTOGRAFOVÁNÍ

Dalším krokem přípravy nemovitosti je její nafocení. Mějte na paměti, že tyto fotografie budou tím, co potenciální zájemce uvidí jako první. Dejte si proto na finální verzi snímků záležet. Při fotografování se snažte místnosti naaranžovat tak, aby působily příjemně a útulně. Případně si můžete na fotografování interiéru a exteriéru nemovitosti najmou profesionálního fotografa.

---

TIP: Pokud se rozhodnete využít služeb profesionálního fotografa podívejte se na jeho předchozí práce a vyberte specialistu na fotografování nemovitostí. Profesionální fotografové používají například dron, kterým jsou schopni nafotit Vaši nemovitost i přilehlé pozemky.

### 3 INZERCE NEMOVITOSTI

Když máte nemovitost nafocenou a připravenou na prohlídky, nastává **čas vytvořit inzerát**.

Ten by měl v bodech obsahovat všechny důležité informace o nabízené nemovitosti, jako je užitná plocha, lokalita, druh a stav objektu a případné zařízení. Nezapomeňte samozřejmě uvést požadovanou cenu nemovitosti.

Samotný text inzerátu by měl být **stručný a výstižný**. Je vhodné uvést popis prostředí, ve kterém se nemovitost nachází, její dispozici a vypíchnout zajímavé a atraktivní prvky (například vybavení kuchyně, velké úložné prostory nebo kvalitní dřevěné podlahy).

Hotový inzerát obsahující vaše kontaktní údaje poté umístěte na portály, které zájemci o koupi nemovitosti často navštěvují. Jako příklad můžeme uvést *sreality.cz* nebo *reality.idnes.cz*.

## TIP

Do textu inzerátu se snažte vložit text, kterými zapůsobíte na všechny smysly  
potencionálních zájemců.  
(vůně dřeva, šumící les... atd.)





## 3.1 STANOVENÍ CENY NEMOVITOSTI

Správné nastavení ceny nabízené nemovitosti je klíčem k tomu, jak dlouho vám bude trvat nemovitost prodat.

V případě, že cenu nastavíte příliš nízko, může se stát, že nemovitost prodáte pod cenou. Druhým rizikem nízké ceny je, že by mohla odradit vážné zájemce, kterým bude cena připadat podezřele nízká.



Pokud naopak bude cena nemovitosti příliš vysoká, nebude o její koupi zájem a Vy budete nuceni cenu postupně snižovat. Toto snižování však může být pro kupující signálem, že s nemovitostí není něco v pořádku a opět tedy hrozí riziko prodeje pod cenou.



# Tipy pro stanovení ceny nemovitostí:

1. Sepište si seznam **slabých a silných stránek nemovitosti**. Mezi silné stránky může patřit například žádaná lokalita, dopravní dostupnost nebo vybavení. Seznam slabých stránek by měl obsahovat vše, co Vám osobně na nemovitosti vadí. Buďte k sobě upřímní, aby výsledkem bylo skutečně reálné porovnání, které Vám s určením ceny pomůže.

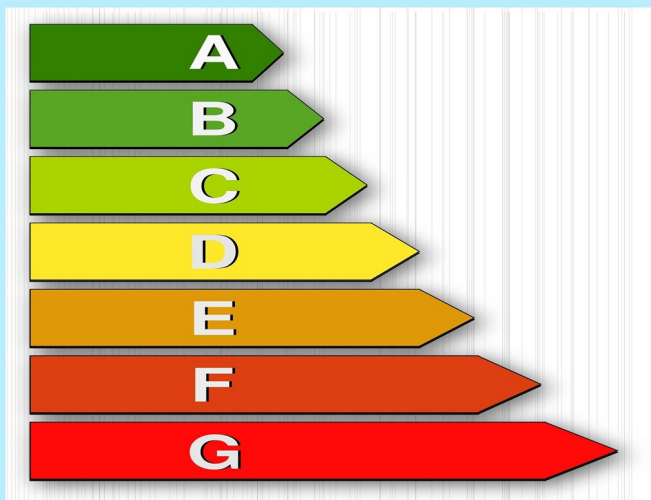
2. Druhým krokem k určení ceny nemovitostí může být **prozkoumání cenové mapy dané lokality**. Tyto mapy jsou na internetu jak v bezplatné, tak placené verzi. Bezplatné mapy však obsahují pouze cenu za m<sup>2</sup> v dané lokalitě a nezahrnují ceny konkrétních nemovitostí. Oproti tomu, placené mapy na adrese [www.cenovamapa.org](http://www.cenovamapa.org) nabízejí konkrétní ceny nemovitostí v dané lokalitě a pracují s obsáhlou databází. Z tohoto důvodu doporučujeme do této možnosti investovat.

3. Dále je samozřejmě vhodné zjistit, **za jakou cenu nabízejí nemovitosti v okolí ostatní**. Upozorňujeme však, že většina nabídek na prodejních portálech bývá až o 30 % nadhodnocena. Je proto dobré si vyhledat několik podobných nemovitostí ve Vašem okolí, zohlednit Váš seznam slabých a silných stránek a stanovit cenu mezi nejdražší a nejlevnější nabídkou.

4. Ať už cenu stanovíte jakkoli, držte se **jednoduchého pravidla**: pokud se vám do 3 týdnů neozve žádný vážný zájemce, je potřeba cenu upravit.



## 3.2 PRŮKAZ ENERGETICKÉ NÁROČNOSTI BUDOV



Již při vytváření inzerce Vaší nemovitosti byste si měli nechat vystavit **průkaz energetické náročnosti budov** (neboli PENB). Jedná se o dokument, který posuzuje úroveň energetického hospodářství objektu.

Tato úroveň je hodnocena na základě spotřeby všech energií a po jejím vyhodnocení je objekt zařazen do **kategorie A–G** podle energetické náročnosti.

Jakožto vlastník nemovitosti máte **povinnost** tento průkaz PENB **předložit možnému zájemci** o koupi ještě před uzavřením kupní smlouvy. Dále je Vaší povinností předat průkaz PENB (nebo jeho ověřenou kopii) kupujícímu nejpozději při podpisu kupní smlouvy.

**Za porušení některé z těchto povinností Vám, jako majiteli nemovitosti, hrozí pokuta ve výši až 100.000,-Kč.** Tento průkaz je oprávněn vyhotovit pouze energetický specialista. Seznam takovýchto osob naleznete na stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu na adrese [www.mpo-enex.cz/experti](http://www.mpo-enex.cz/experti).

## 4 PROHLÍDKY NEMOVITOSTI

Je nasnadě, že prohlídka nemovitosti je v celém procesu prodeje klíčová a nejvíce ovlivní rozhodnutí zájemce o tom, zda nemovitost koupí či nikoliv. Proto je nezbytné, aby stav nemovitosti odpovídal inzerovaným fotografiím. V den prohlídky proto **postupujte stejně, jako když jste se chystali na fotografování.**

Navíc doporučuji v den prohlídky **nevařit aromatické pokrmy, důkladně vyvětrat a odvézt pryč domácí mazlíčky.**

Během prohlídky jednejte se zájemcem s respektem a odpovězte mu na jeho dotazy. Snažte se sdělovat pouze informace, na které se zájemce ptá.

Jakékoli další informace, byť řečené s dobrým úmyslem, nejsou relevantní a mohly by Vám při prodeji uškodit.

Snažte se na prohlídku skutečně důkladně připravit. Pokud se budete držet výše uvedených doporučení, je pravděpodobné, že zájemce si z nabízených nemovitostí vybere právě tu Vaši. Zároveň se tím zvyšuje šance, že nemovitost prodáte za nejvyšší cenu a v kratším čase.

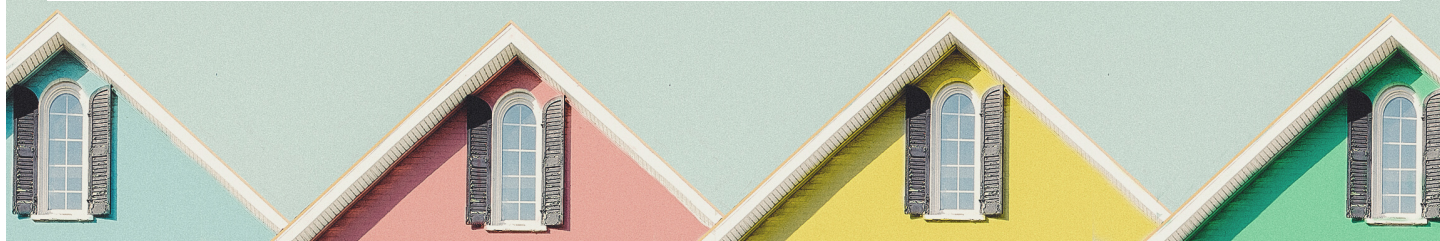


## 4.1 VÝBĚR KUPUJÍCÍHO, REZERVACE NEMOVITOSTI

Výběr **správného kupujícího** začíná při prohlídkách. Již během nich je totiž možné odhadnout, kdo má o koupi vážný zájem a s kým jen takříkajíc „marníte čas“. **Vážný zájemce během prohlídky klade otázky.** Například se ptá, které zdi jsou nosné nebo jací jsou sousedé v domě. Zajímají ho také informace týkající se smlouvy, rezervace nemovitosti nebo nákladů na energie.

Další **indicií je rychlost**, s jakou se Vám zájemce po prohlídce ozve. V případě vážného zájmu se Vám dotyčný ozve do několika dní. Pokud mu však odpověď trvá déle, je pravděpodobné, že váhá a prohlíží si i jiné nemovitosti.

**Pokud jste našli vážného zájemce** o koupi, kterému chcete nemovitost prodat, je dalším krokem **podpis smlouvy o smlouvě budoucí kupní** (případně rezervační smlouvy). Tato smlouva je dvoustranná (účastníte se jí Vy, jako prodávající, a zájemce, jako kupující osoba). Sepsání této smlouvy slouží oběma stranám jako jistota, že prodej nemovitosti v budoucnu proběhne, přestože to aktuálně není možné (kupující například čeká na schválení hypotéky). Součástí této smlouvy může být také **záloha na kupní cenu nebo smluvní pokuta** pro případ, že by si jedna ze stran prodej/koupi nemovitosti rozmyslela.





## 5 SMLOUVY A PŘEVOD NEMOVITOSTI



V rámci prodeje nemovitosti se nejčastěji setkáte se **třemi typy smluv**: se *smlouvou o smlouvě budoucí kupní* (o níž jsme psali v předchozí kapitole), dále se *smlouvou o úschově finančních prostředků* a nakonec se *smlouvou kupní*.

**Smlouva o úschově finančních prostředků** slouží k tomu, aby měly **obě strany jistotu, že dojde k bezpečnému převodu financí**. Nejčastějším postupem je, že kupující nejprve odešle peníze do úschovy a teprve poté dochází k podání návrhu na vklad vlastnického práva v katastru nemovitostí. **Úschovu financí nabízí** advokáti, notáři i banky, liší se však cenou za poskytnutí této služby.



Dalším krokem je podpis **kupní smlouvy**. Před jejím podpisem se **ujistěte, že jsou vyřešeny všechny právní náležitosti a že ji podepisují oprávněné osoby.**

Při podpisu kupní smlouvy se většinou podepisuje také návrh na vklad vlastnického práva k nemovitosti.

Zároveň dochází i k zaplacení kupní ceny a daní. Způsob a datum splatnosti této platby by měly být také součástí kupní smlouvy.



Je-li podpis kupní smlouvy i převod financí za vámi, nastává čas pro **podání návrhu na vklad** spolu s jednou kopií kupní smlouvy (s ověřenými podpisy obou stran) na **katastrální úřad**, pod který vaše nemovitost spadá. S tímto krokem je spojený také správní poplatek ve výši **2.000,-Kč**. Řízení u katastrálního úřadu trvá zpravidla 20 dní a po jeho skončení zašle úřad všem účastníkům oznámení o provedené změně. Aktuální stav probíhajícího řízení je možné sledovat také online.

## 6 PŘEDÁNÍ NEMOVITOSTI

Závěrečným krokem celého procesu je samozřejmě předání nemovitosti. **V kupní smlouvě by mělo být jasně stanoveno, kdy tento krok proběhne.** Součástí smlouvy by mělo být také ujednání, v jakém stavu a s jakým vybavením bude nemovitost předána. To se zároveň na místě vtělí do **předávacího protokolu, který by měl obsahovat podrobný soupis věcí a stavu nemovitosti.**

---

## 7 ZÁVĚR

Doufám,  
že jste si udělali obrázek o tom,  
jak prodat Vaši nemovitost.

Každý jednotlivý bod lze  
rozepsat podrobně a pokud Vás  
bude zajímat něco konkrétního  
**obratte se na mě.**

Kontaktovat mě můžete  
formulářem na webu  
[www.jankisy.cz/contact](http://www.jankisy.cz/contact)





## 8 O AUTOROVÍ

**Jsem podnikatel, který pracuje v oboru, který mu dává smysl.**

Jsem realitní makléř, investor. Věnuji se především prodeji domů, bytů a komerčních budov jako jsou restaurace a penziony. Pro získání maximální ceny využívám moderní nástroje jako například fotografie pořízené dronem, půdorysy, videoprohlídky, 3D scany, webové stránky nemovitostí a další. Tím jsem schopen pomoci lidem prodat jejich nemovitost v optimálním čase za co nejvyšší cenu.

**Váš realitní makléř Jan Kisý**

telefon: + 420 731 031 926

e-mail: [jan.kisy1@fincentrum.com](mailto:jan.kisy1@fincentrum.com)

[www.jankisy.cz](http://www.jankisy.cz)

Facebook: Jan Kisý - realitní makléř

