

5 CHYB, KVŮLI KTERÝM PRODÁVAJÍCÍ ZTRÁCÍ STATISÍCE

**Praktický PDF návod,
jak prodat nemovitost
rychleji a draž**



Proč tohle PDF existuje

Prodej domu nebo bytu je pro většinu lidí největší obchod v životě. Přesto ho většina řeší podle pocitu, rad z okolí nebo prvního makléře, který zavolá.

Výsledek? Zbytečné nervy, měsíce na trhu a často ztráta stovek tisíc korun.

V tomhle krátkém PDF najdete 5 nejčastějších chyb, které vidím u prodávajících pořád dokola – a hlavně jednoduché kroky, jak se jim vyhnout.

V PDF se dozvíte:

- jak nastavit prodejní cenu, abyste neprodali pod cenou
- jak připravit prezentaci nemovitosti
- jak napsat inzerát, který přitáhne kupce, ne „lovce slev“
- jak jednat se zájemci
- jak se vyhnout právním průšvihům při prodeji

1. Nesprávné nacenění nemovitosti

„Soused prodal za 5 milionů, tak já prodám taky.“

Takhle neuvažují profesionálové – ale přesně takhle přemýšlí většina majitelů.

Lidé často stanoví cenu podle toho, co vidí v okolí nebo na inzertních portálech. Jenže **nevidí okolnosti prodeje** – možná prodávali narychlo, možná měli dluhy, možná šlo o prodej v rodině. Výsledkem je, že se majitel trefí úplně mimo, a hned první týdny přijdou o desítky seriózních zájemců.

👉 **Problém:** první 2–3 týdny po zveřejnění inzerátu rozhodují.

Pokud je cena příliš vysoko, kupující si nemovitost uloží do záložek jako „přepálenou“ a už se k ní nevrátí. Po měsíci se prodávající dostává do pozice, kdy je **nucen slevit často víc**, než kdyby začal realisticky.

👉 **Jak to udělat správně:**

- Nedívej se na inzerované ceny – sleduj **skutečně prodané ceny**.
- Použij nástroje jako **Valuo.cz**, **CenovaMapa.cz**, případně data z **katastru**.
- Stanov cenu lehce pod tržní hladinu (2–3 %), aby vznikla soutěž mezi kupujícími.
- Pokud si nejsi jistý, dej si nacenit nemovitost od více stran – ale filtruj makléře podle zkušeností, ne podle toho, kdo dá nejvyšší odhad.

Správné nacenění může přidat 100–300 tisíc konečné ceně.

2. Slabá prezentace a špatný inzerát

Majitelé často udělají rychlé fotky na telefon, narychlo, večer, s neuklizeným bytem.

Pak je překvapí, že se jim nikdo neozývá.

Kupující se rozhoduje do 5 sekund.

Fotka buď prodává, nebo okamžitě odrazuje.

Nejčastější chyby:

- Fotky jsou tmavé, křivé, přeplněné věcmi.
- Chybí klíčové informace v popisu.
- Inzerát je zveřejněný pouze na bazarových serverech (tam chodí lowbudget kupci a makléři, ne reální zájemci).
- Neříkáš *proč* je tvoje nemovitost unikátní.

👉 Jak to udělat správně:

- Uklidit, vyčistit, odstranit osobní věci, rozsvítit všechna světla.
- Vyfotit 3 klíčové záběry: **venek – interiér – to nejcennější (výhled, balkon, zahrada).**
- Inzerovat na **Sreality, iDnes Reality, Českereality** – tam chodí reální kupci.
- Popis psát pro člověka, ne jako technický list: ukaž výhody, pocity, atmosféru.

💡 **Profesionální prezentace dokáže zvýšit počet reakcí až o 200 %.**

3. Špatná komunikace a vyjednávání se zájemci

Majitelé komunikují hlavně o faktech:

„Je to 3+1, 72 m², balkon...”

Jenže **kupující nekupuje metry. Kupuje pocit DOMOVA.**

70 % lidí dělá finální rozhodnutí na základě emocí.

Nejčastější chyby:

- Prodávající nereaguje rychle.
- Působí nejistě, moc mluví o problémech.
- Nedokáže položit správné otázky.
- Neumí vytvořit atmosféru, která kupujícího nadchne.
- Nechá zájemce vnímat nemovitost jako běžnou, ne jako specifickou.

👉 Jak to udělat správně:

- Ptej se: „Co přesně hledáte?“, „Co je pro vás to nejdůležitější?“, „Proč vás zaujala právě tahle nemovitost?“
- Z reakcí zjistíš, na co máš při prohlídce klást důraz.
- Vytvoř zážitek: světla, teplo, otevřená okna, uklizeno, svěží vůně.
- Pevně drž cenu. Většina kupujících zkouší slevu jen ze zvyku.

💡 **Kvalitní vyjednávání může zvýšit cenu o 150–300 tisíc.**

4. Riziková rezervační smlouva a právní chyby

Mnoho lidí si najde „kupce“, ale bez **rezervační smlouvy**. To je obrovská chyba.

Kupující může po týdnech říct:

„Nedostali jsme hypotéku... rozmysleli jsme si to... nemáme peníze...”

👉 A ty ztratíš klidně 1–2 měsíce a stojí tě to další peníze.

Nejčastější chyby:

- Chybí rezervační smlouva.
- Rezervace je příliš krátká (doporučeno min. 2 měsíce).
- Prodávající nechá kupce jednat bez zálohy.
- Peníze se neposílají přes **depozit**, ale napřímo.

👉 **Jak to udělat správně:**

- Trvej na **5% rezervační záloze** – pak má kupující motivaci jednat.
- Vše řešit přes **advokátní, notářský nebo bankovní úschovu**.
- Trvej na dokumentech pro banku – LV, evidence, technické podklady.
- V kupní nebo rezervační smlouvě chtít jasné termíny a sankce.

💡 **Právní chyby jsou nejčastější důvod, proč prodávající ztratí stovky tisíc.**

5. Prodejní proces bez přípravy a strategie

Lidé často začnou prodávat bez plánu:

- Nevědí, jakou dokumentaci budou potřebovat.
- Neví, jak rychle mohou reagovat banky.
- Nechají kupce diktovat podmínky.
- Podcení čas, energii a zodpovědnost.

Výsledek?

🎯 Prodej trvá 3–6 měsíců, často hluboko pod cenou.

👉 Jak to udělat správně:

- Připrav si předem dokumenty (LV, PENB, vyúčtování, technická dokumentace).
- Vědět přesný postup: nacenění → příprava → inzerce → prohlídky → rezervace → úschova → přepis.
- Mít jasné hranice: za kolik prodávám, o kolik jsem ochoten ustoupit, kde je limit.
- Reagovat okamžitě – kupci často jednají impulzivně.

💡 **Když se postup dodrží správně, prodej trvá 2–6 týdnů místo několika měsíců.**

Závěr: Jak prodat draž než 90 % lidí

Když zvládneš 5 kroků v tomhle PDF, vyhneš se nejčastějším chybám, které stojí prodávající 300–600 tisíc Kč a měsíce stresu.

Každý krok má obrovský vliv:

Chyba	Kolik může stát
Nesprávné nacenění	100–300k
Slabá prezentace	50–150k
Špatná komunikace a vyjednávání	100–200k
Právní chyby	50–300k
Špatná strategie	50–150k

👉 Celkem: **až 600–1 000 000 Kč rozdíl** mezi špatným a správným prodejem.