

BRANDOVI

REALITNÍ SLUŽBY

Ukázka zdarma

Jak si prodat nemovitost sám



Obsah

1. Analýza situace a příprava nemovitosti na prodej

2. Správné stanovení prodejní ceny

3. Kompletní příprava dokumentace

4. Atraktivní inzerát – základ úspěchu - Ukázka zdarma

5. Kde a jak inzerovat

6. Komunikace se zájemci

7. Organizace a vedení prohlídek

8. Vyjednávání o ceně

9. Rezervační smlouva a záloha

10. Kupní smlouva

11. Úschova kupní ceny

12. Návrh na vklad do katastru

13. Předání nemovitosti

14. Činnosti po prodeji

**Bonusový obsah – souhrn nejčastějších chyb +
důležité odkazy pro snazší proces**

04

Atraktivní inzerát – základ úspěchu



7 987 457 Kč

Vytvoření kvalitního inzerátu je základem úspěšného prodeje.

Největší pozornost věnujte fotografiím, protože právě ony rozhodují o tom, zda si zájemce váš inzerát prohlédne (pokud se nejedná o investora, který primárně jde po ceně a případných zajímavostech nemovitosti pro budoucí zhodnocení bez ohledu na aktuální stav a fotografie).

Hlavní fotografie je naprostý základ – je to první, co potenciální kupující uvidí. Tato fotka musí být něčím jedinečná a okamžitě upoutat pozornost. Vyberte záběr, který nejlépe vystihuje charakter a přednosti vaší nemovitosti. Nejčastěji jde o pohled na nejatraktivnější místnost nebo záběr exteriéru při ideálním osvětlení. Důležité je, aby fotografie byla technicky perfektní – ostrá, dobře exponovaná a kompozičně vyvážená.

Fotografie pořídte ideálně za denního světla a zajistěte, aby prostor byl uklizený a světlý, používejte širokoúhlý objektiv pro zachycení celého prostoru, dbejte na rovné linie, foťte z výšky hrudníku (140-150cm) pro přirozený dojem.

U exteriérů je ideální fotografovat při jasné nebo polojasné obloze – s úsměvem se říká, že modrá obloha na snímcích přidá minimálně 100 tisíc Kč k ceně vaší nemovitosti.

Kvalitní snímky mohou zvýšit počet zájemců až několikanásobně oproti špatně vyfocené nemovitosti.

Doporučený počet fotografií podle velikosti nemovitosti:

Malé nemovitosti (studia, 1-2 pokojové byty)

Pro menší nemovitosti je ideální počet 10-15 fotografií. Tento počet umožňuje pokrýt všechny klíčové prostory bez zbytečného přetížení prohlížeče.

Středně velké nemovitosti (2-3 pokojové byty/domy)

U středně velkých nemovitostí se doporučuje 15-20 fotografií. Tento rozsah poskytuje dostatečný prostor pro prezentaci všech místností a zajímavých detailů. Zde se k fotografiím doporučuje použít videoprohlídka a/nebo matterport (3d prohlídka).

Velké nemovitosti (4+ pokoje, luxusní domy)

Pro větší nemovitosti je vhodných 20-30 fotografií. Luxusní nemovitosti často vyžadují větší počet snímků pro adekvátní prezentaci všech prostor, prémiových prvků a stojí za zvážení využití služeb profesionálního fotografa. Zároveň se k fotografiím doporučuje použít videoprohlídka a/nebo matterport (3d prohlídka). Skvělým dodatkem je použití fotografií/video z dronu.



Co zahrnout do fotogalerie:

Povinné záběry pro kompletní prezentaci:

Exteriér nemovitosti (2-4 snímky)

Obývací prostory (2-3 fotografie)

Kuchyň (2-4 záběry)

Ložnice (1-2 fotografie každé)

Koupelny (1-3 snímky)

Doplňující záběry:

Výhledy z oken, balkónů, teras

Detaily působivých prvků nemovitosti – bazén,
architektonické prvky, exkluzivity

Spižírny, šatny, komory

Venkovní prostory (terasa, zahrada)

Fotografie nemovitosti z výšky – dronem

Půdorys

Popis nemovitosti musí být stručný, srozumitelný a konkrétní. Pro kostru inzerátu si můžete nechat vygenerovat od AI aplikace (například Editee) návrh inzerátu a následně upravovat, doplňovat dle vaší potřeby. **Kvalitní inzerát funguje jako přesvědčivá reklama na vaši nemovitost.** Musí obsahovat všechny podstatné informace a nic důležitého nesmí chybět. Do úvodu inzerátu vždy uveďte základní údaje, které jsou pro zájemce důležité - dispozici, výměru, podlaží, stav nemovitosti. Následně nezapomeňte na:

- Detailní popis jednotlivých místností včetně jejich rozměrů, orientace
- Informace o případných rekonstrukcích
- Vybavení bytu (kuchyňská linka, spotřebiče, vestavěné skříně)
- Typ vytápění
- Energetický štítek (**PENB**) – povinný pro většinu budov
- Lokalita a dopravní dostupnost
- Občanskou vybavenost v okolí (školy, parky, obchody, MHD)
- Právní stav nemovitosti
- Dostupnost od kdy/ihned
- Výhody a unikátní vlastnosti nemovitosti

Pokud prodáváte byt, uveďte také informace o **balkonu, terase či sklepu**. U domu pak popište pozemek a jeho využití.

Tyto doplňky výrazně **zvýší důvěru** zájemců a pomohou jim lépe si nemovitost představit.

V inzerátu jasně uveďte cenu a nezapomeňte na přehledné kontaktní údaje. Zájemci musí vědět, jak vás kontaktovat, a měli by mít pocit, že jste přístupní a profesionální.



Pozor: Nikdy neuvádějte podrobnosti o bezpečnostních systémech, plánovaných dovolených nebo vaší časté nepřítomnosti. Tyto informace mohou ohrozit bezpečí vaší nemovitosti.

Líbila se Vám ukázka?

Získejte 15 kapitol plných tipů, postupů a rad, díky kterým zvládnete prodat svou nemovitost bezpečně a za maximum peněz

 [Objednat E-book](#)

Chcete ušetřit čas a nechat vše na nás?

 info@brandovi.cz  720 030 043

