

Realitní pomocník – Co vás čeká při samoprodeji?

Cílem tohoto dokumentu není vás odradit od samoprodeje, ale nabídnout jasný a profesionální přehled, co všechno vás čeká – a jak se na to dobře připravit.

1. Tržní odhad ceny

Určení správné tržní ceny nemovitosti je první a nejdůležitější krok k úspěšnému prodeji. Chybně stanovená cena může znamenat delší dobu prodeje nebo ztrátu peněz. Doporučuji vám nechat si připravit tržní odhad odborníkem, abyste měli jistotu, že prodáváte za správnou cenu. Porovnání ceny dle Srealit není plně relevantní, většinou se jedná pouze o představy prodávajících.

2. Příprava nemovitosti

Dobře připravená nemovitost prodává lépe. To znamená úklid, drobné opravy, případně homestaging. Můžete se do toho pustit sami nebo oslovit profesionály. Každopádně se jedná o krok, který výrazně zvyšuje atraktivitu vaší nabídky.

3. Profesionální prezentace

Kvalitní fotografie, videoprohlídka nebo virtuální prohlídka dokážou výrazně zvýšit zájem o nemovitost. Můžete je vytvořit sami, ale mnohdy to znamená náklady na techniku a výsledek často bývá pro zájemce neatraktivní nebo najmout profesionálního fotografa. Důležitý je také půdorys – zájemci chtějí mít jasnou představu o dispozicích.

4. Efektivní propagace

Dnes se některé nemovitosti prezentují i v rádiu a televizi – pro samoprodejce to ale obvykle není snadno dostupná cesta.

5. Komunikace se zájemci

Čeká vás komunikace se zájemci – telefonáty, zprávy, organizace prohlídek. Ne vždy budete moci ihned reagovat, a ne vždy zase mohou reagovat zájemci, když jim voláte zpět, což může znamenat ztrátu zájemců. Počítejte s tím, že komunikace bude časově náročná.

6. Vyjednávání a správné načasování prodeje

Rozhodnout se, zda přijmout první nabídku nebo čekat na lepší, není jednoduché. Každá možnost má svá rizika. Příliš dlouhé čekání může znamenat ztrátu vážného zájemce, rychlé přijetí první nabídky zase může znamenat nižší cenu. Doporučuji pečlivě zvážit každou nabídku a věnovat čas vyjednávání.

7. Právní servis a smluvní dokumentace

Bezpečný prodej vyžaduje řádně připravené smlouvy – rezervační smlouvu, smlouvu o smlouvě budoucí a kupní smlouvu. Nedoporučuji využívat smlouvy stažené z internetu nebo prodej uskutečnit pouze na základě kupní smlouvy, zájemce v nejčastějších případech bude řešit financování úvěrem, což může trvat i jeden až dva měsíce a mezi tím může najít jinou nemovitost a pokud nemáte rezervační smlouvu nebo smlouvu o smlouvě budoucí, nic mu nebrání, aby od koupě ustoupil a vy tím ztratíte čas, při kterém jste čekali a neprodávali, dnes již ve většině případů bohužel neplatí pouze ústní dohoda na podání ruky. Dále budete potřebovat úschovu peněz, AML dokumentaci a návrh na vklad vlastnictví do katastru.

8. Předání nemovitosti

Samotný prodej nekončí podpisem smlouvy. Je třeba zajistit převod energií, vody a oznámit změnu na SVJ nebo družstvu. Důležitý je i detailní předávací protokol.

Shrnutí – Co vás čeká?

Krok	Náklady	Časová náročnost	Rizika
Tržní odhad ceny	Ano	Nízká	Chybná cena
Příprava nemovitosti	Ano / vlastní čas	Střední až vysoká	Špatná prezentace
Profesionální prezentace	Ano / vlastní čas	Střední	Nezájem zájemců
Efektivní propagace	Ano	Střední	Nízká návštěvnost
Komunikace se zájemci	Ne	Vysoká	Ztráta zájemců
Vyjednávání a načasování	Ne	Střední	Nevýhodný prodej
Právní servis a dokumentace	Ano	Střední	Právní problémy
Předání nemovitosti	Ne	Nízká	Administrativní chyby

Závěrem – Rozhodnutí je na vás

Můžete se do všeho pustit sami – teď už máte lepší představu, co vás čeká. Pokud zjistíte, že chcete nemovitost nabídnout v co nejlepším světle a nemáte časové i finanční možnosti nebo potřebujete poradit, rád vám pomohu – jen tam, kde opravdu budete potřebovat.

Abyste měli jasnější představu, co jednotlivé kroky obnáší i finančně, připravil jsem orientační ceník nejčastějších služeb. Uvidíte, co vše stojí samostatně a co získáváte v rámci mého kompletního balíčku bez rizika.

Orientační náklady při samoprodeji vs. kompletní servis se mnou

Služba	Cena samostatně, náklad před prodejem	Součást mého kompletního balíčku, provize po prodeji, bez rizika
Tržní odhad nemovitosti	1 000 – 3 000 Kč	✓
Profesionální fotografie	4 000 – 7 000 Kč	✓
Video z dronu	4 000 – 7 000 Kč	✓
Vytvoření půdorysu	1 500 – 3 000 Kč	✓
Videoprohlídka / Matterport	5 000 – 10 000 Kč	✓
Virtuální 360° prohlídka	2 500 – 6 000 Kč	✓
Inzerce pouze na 3 realitních serverech s topováním na 1 měsíc	5 000 – 10 000 Kč	✓ (více než 40 serverů)
Cílená reklama na sociálních sítích	10 000 – 30 000 Kč	✓
Reklama nemovitosti v TV/radiu	—	✓
Právní servis (smlouvy, úschova)	10 000 – 25 000 Kč	✓
PENB rodinný dům	7 500 – 10 000 Kč	✓
Organizace prohlídek	—	✓
Vyjednávání a výběr kupce	—	✓
Předání nemovitosti	—	✓
Ceník byl vytvořen v dubnu 2025		

Bonus pro vás – E-book zdarma

Chcete se vyhnout nejčastějším chybám při samostatném prodeji nemovitosti?

➔ [Stáhněte si e-book zdarma zde](#)

Pokud vás možnost spolupráce zaujala, ozvěte se mi. Vše probereme nezávazně a podle vašich konkrétních potřeb.

S úctou

Karel Tomášek

Senior realitní makléř

☎ +420 792 779 912

✉ ktomasek@mmreality.cz

🌐 www.karel-tomasek.cz

