

**81 tajných "nefér" triků, jak
prodat svůj byt a neprodělat
přes 150 000kč, aniž jste
realitní expert!**





LUKÁŠ HRDINA

Krásný den.

Jmenuji se Lukáš Hrdina a od roku 2012 zjednodušuji lidem život při prodeji jejich nemovitosti, aby prodali za co nejvyšší cenu, rychle a hlavně bezpečně.

Asi mi potvrdíte, že prodávat svoji nemovitost není to samé, jako prodávat použité oblečení po dětech. Jedná se často o celoživotní úspory a proto je každá chybička krutě potrestána a drazě vykoupena.

Proto máte můj velký obdiv, že se do toho pouštíte. Když jsem já začínal, byl jsem jako Alenka v říši divů. Nevěděl jsem, za jaký konec to uchopit, který krok udělat jako první, který bude následovat... reality pro něj v tu dobu totiž byly "španělskou vesnicí".

Proto jsem si postupně budoval seznam věcí, které musím postupně udělat, aby prodej nemovitosti neskončil bídě a aby moji klienti nepřišli o střechu nad hlavou ani o své peníze. Seznam jsem postupně doplňoval o další a další kroky, které jsou nutné pro absolutní bezpečnost celé transakce.

Sám tento seznam vlastně denně používám a proto za něj mohu dát ruku do ohně. A dávám Vám ho k nahlédnutí, ať si i Vy zjednodušíte život při prodeji nemovitosti.

Postupujte podle něj, krok po kroku, vytiskněte si ho, odškrtněte si splněné kroky a uvidíte, že dostat se do cíle bude pro Vás mnohem snazší.

Držím Vám palce!

KONKRÉTNÍ POSTUP BEZPEČNÉHO PRODEJE ZA PLNOU CENU: PLATÍ PRO PRODEJ JAKÉKOLIV NEMOVITOSTI!

Ještě než se podíváme na jednotlivé kroky pro bezpečný prodej Vaší nemovitost za plnou cenu, ukažme si strukturu prodeje.

Díky tomu blíže pochopíte, že není radno podceňovat byť jen sebemenší detail. Prodej nemovitosti je dlouhý proces a každá chybička Vás postupem času dožene a většinou se Vám draze nevyplatí. A Vy přece chcete prodat za maximální možnou cenu, že?

Pokud si celý proces prodeje své nemovitosti rozdělíte do těchto 3 kroků, bude se Vám vše mnohem jednodušeji hlídat a budete znát přesně další následný krok. Díky tomu budete mít celý proces pod kontrolou a nehrozí Vám tak bezesné noci.

Prodej Vaší nemovitosti si můžeme představit jako schody, po kterých kráčíme k vysněnému cíli - bezpečnému prodeji za maximální možnou cenu. Žádný z těchto schodů nelze přeskočit, nezkoušejte vyšlapat "ob schod", protože na to můžete velmi pravděpodobně šeredně doplatit!

Celý prodej si rozdělme na tyto 3 schody:

1. důkladná příprava a výběr správného zájemce
2. zajištění všech předem dohodnutých podmínek
3. bezpečné uzavření obchodu a předání nemovitosti

DŮKLADNÁ PŘÍPRAVA A VÝBĚR SPRÁVNÉHO ZÁJEMCE

Absolutně **nejklíčovější a přitom podle mých zkušeností nejpodceňovanější část prodeje** nemovitosti.

Přitom bez důkladné přípravy nejsou žádné další kroky. Zájemci v nedohlednu a pokud se některý přeci jen objeví, je to většinou TEN, kdo si **diktuje podmínky celé transakce**. A tím má velkou výhodu k tomu, aby výhodně koupil ON.

Pokud chcete být Vy tím, kdo diktuje podmínky a díky tomu prodá za cenu, která je výhodná pro něj, doporučuji Vám **nepodceňovat přípravu!**

Prodej nemovitosti neodpouští chyby. Pokud podceníte přípravu a "vypustíte" svoji nabídku neúplnou nebo dokonce s chybou, **nedostatene mnoho příležitostí, jak to napravit**. Zpravidla máte pouze jedinou možnost na nápravu, další opravy a změny se již rapidně odráží v konečné prodejní ceně.

A na tuto příležitost zájemci neúprosně čekají!

Pokud čtete tyto řádky, už víte, že jsem pro Vás připravil pomůcku, kterou jsem nazval **Prodejní list**. Blížší informace o této pomůcce jsou na stránce, kde jste si stáhli tento návod.

Jedná se na první pohled o obyčejný list papíru, ale jeho sílu oceníte postupem času. Využijete ho například při tvorbě inzerátu a **vyplňování všech zrádných políček na realitních serverech**, na kterých budete chtít inzerovat prodej své nemovitosti. **Ušetříte si tím spoustu času**, který byste jinak museli věnovat shromažďování všech informací, bez který inzerát často ani nezveřejníte.

Navíc budete mít nabitou **zbraň na všechny argumenty zájemců**, kteří Vás budou kontaktovat s cílem nachytat Vás na zdánlivých maličkostech a díky tomu získat možnost **umluvit Vás na slevu z konečné ceny**. Budete to Vy, kdo nastavuje podmínky prodeje?

The image shows a screenshot of a real estate listing form titled "Prodej bytu" (Apartment Sale) from "Lazulka Realita". The form is divided into several sections with input fields for various details. The top section includes fields for "Prodejní cena" (Sales price), "Prostřední cena" (Average price), and "Prostřední cena za m²" (Average price per m²). Below this, there are fields for "Prostřední cena za m²" (Average price per m²), "Prostřední cena za m²" (Average price per m²), and "Prostřední cena za m²" (Average price per m²). The form also includes fields for "Prostřední cena za m²" (Average price per m²), "Prostřední cena za m²" (Average price per m²), and "Prostřední cena za m²" (Average price per m²). The bottom section includes fields for "Prostřední cena za m²" (Average price per m²), "Prostřední cena za m²" (Average price per m²), and "Prostřední cena za m²" (Average price per m²).

Mrkněte do Vaší e-mailové schránky a navštivte webovou stránku, ze které máte stažený tento návod. Navíc je pro Vás nyní připravený za velmi zvýhodněných podmínek..

ZAJIŠTĚNÍ VŠECH PŘEDEM DOHODNUTÝCH PODMÍNEK

Často se mi také stává, že mi zavolá prodávající a pochválí se, jak rychle dokázal najít zájemce. **A že jsou společně na všem dohodnutí.** "Ostatní zájemce, kteří mi volají, že by se chtěli podívat už musím odmítnout," často dodává.

Na první pohled to je situace, **do které by se chtěl dostat každý z nás.** V takovém případě totiž přesně v té situaci, kdy nastavujete podmínky Vy. A díky tomu můžete získat z prodeje své nemovitosti naprosté maximum.

Pokud však **neuděláte stejnou chybu jako drtivá většina všech prodávajících.** Ti se totiž příliš spoléhají na ústní dohody a nezajistí si ze zájemcem všechny podmínky písemně.

Zájemce si vyjednává podmínky úvěru, zajišťuje peníze a prodávající odmítá další a další potencionální kupující. **Tato situace trvá i několik týdnů a nakonec se často stane,** že se původní dohoda ruší k prodeji vůbec nedojde a nebo za jiných podmínek - myslím tím samozřejmě nižší cenu.

Nechci nyní tuto problematiku příliš rozvíjet. Potřebujete se totiž **soustředit na první krok a dělat vše pro to, abyste se co nejdříve dostali k jednání se zájemci.**

Můžu Vám však slíbit, že Vám postupem času pošlu sérii e-mailů, **kde tuto problematiku rozebereme a ukážu Vám cestu, jak se tomu vyhnout.** Takže pravidelně kontrolujte příchozí e-maily.

BEZPEČNÉ UZAVŘENÍ OBCHODU A PŘEDÁNÍ NEMOVITOSTI

Může se zdát, že už se jedná o formalitu, ale v tuto chvíli začíná ta **nejdůležitější část celého prodeje a to z pohledu bezpečnosti celé transakce.**

Tento poslední schůdek je hlavně administrativně náročný. Soustředění je upřeno na všechny detaily, aby celý **prodej byl správně a bezpečně dotažen** do úplného finále a

aby se ani v budoucnu nestalo, že se ozve nový majitel a bude požadovat následnou kompenzaci.

V tuto chvíli **vstupují do hry všechny instituce** jako například právní kancelář, financující banka, katastr nemovitostí, často také stavební či finanční úřad a je nutné vše dokonale sladit.

Navíc je zde nutné maximálně zabezpečit **bezpečnost Vašeho majetku a Vašich peněz**. A to nejenom z pohledu samotného převodu vlastnického práva, ale také samotného protokolárního předání nemovitosti novému majiteli.

Ale to jsem už hodně hodně daleko. Postupně Vám pošlu potřebné informace i k samotnému převodu a předání, ale teď už to nejdůležitější na co jistě netrpělivě čekáte.

A to je **82 kroků, které jsou nezbytné k tomu, aby prodej právě Vaší nemovitosti neskončil fiaskem**.

Pečlivě si je projděte, celý seznam si vytiskněte a doporučuji ho následovat. Dělán to také tak. ;-)

NUTNÉ INFORMACE A KROKY, ABY PRODEJ NEMOVITOSTI NESKONČIL FIASKEM:

- **Kompletní právní informace o nemovitosti**
 - **adresa nemovitosti**
 - **všichni majitelé a jejich vlastnické podíly**
 - **všechny pozemky na listu vlastnictví a jejich výměra**
 - **omezení vlastnického práva**
 - **výše pohledávek** (*např. zástavní právo smluvní*)
 - **informace o věřitelých** (*v cí prospěch je zástavní či jiné právo*)
 - **případná věcná břemena** (*oprávnění, podmínky*)
- **Kompletní technické informace o nemovitosti**
 - **rozměry a plochy**
 - **technický stav**
 - **materiály**
 - **rekonstrukce**
 - **elektro, voda, odpady, plyn apod.**
 - **zařízení nemovitosti**
 - **konstrukce - podlahy, stropy, střecha apod.**
 - **vytápění**
 - **ohřev vody**
 - **izolace**
 - **možnosti připojení TV, SAT, internet...**
 - **příslušenství - balkon/lodžie, terasa apod.**
 - **vlastnictví a stav přístupové komunikace**
 - **možnost parkování**
 - **vedlejší/společné prostory**
- **Řešení a samotné využití nemovitosti**
- **Dostupnost občanské vybavenosti**
- **Náklady na bydlení a energetická náročnost**

- **Stanovení ceny**
 - Kdy je třeba mít peníze k dispozici
 - Analýza trhu v dané lokalitě
 - Skutečná cena vhodná pro prodej

- **Vytvoření inzerátu**
 - **Fotografie**
 - Vyfocení kvalitních fotek
 - Upravení velikosti fotek
 - Nahrání fotek na disk
 - **Popis v inzerátu**
 - Výstižný popis vzbuzující emoce
 - Kontrola pravopisu
 - Nastavení SEO pro lepší vyhledávání
 - Zkrácení na limitovaný počet znaků
 - Vyplnění potřebných technických údajů
 - Vyplnění kontaktních údajů
 - Nastavení automatického zvýraznění inzerátu
 - Nastavení pravidelných plateb za inzerci
 - Nahrání na sociální sítě
 - Sdílení do prodejních skupin na FB
 - Pravidelná kontrola a úprava inzerátu (*zaručuje "čerstvost" nabídky*)

- **Ověření zájemce**
 - Prověření jeho stavu a vážnosti zájmu
 - Prověření bonity/finanční schopnosti
 - Dohodnutí termínů

- **Průkaz energetické náročnosti budovy**
 - Oslovení technika
 - Prohlídka nemovitosti s technikem

- **Osobní prohlídka**
 - Příprava nemovitosti na prohlídku
 - Příprava technických a právních informací k nemovitosti
 - Zjištění financování kupní ceny

- **Potvrzení zájmu**
 - **Stvrzení podpisem vážnost zájmu a seznámení se stavem nemovitosti**
 - **Stvrzení společným podpisem o kupní ceně a složení zálohy**

- **Financování kupní ceny**
 - **Konkrétní částky v hotovosti a úvěrem**
 - **Stvrzení nejzažších termínů doplacení kupní ceny**

- **Smluvní dokumentace**
 - **Oslovení právníka, který se zabývá nemovitostním právem**
 - **Odsouhlasení všech podmínek ve smlouvách**
 - **Podpis zástavní smlouvy**
 - **Podpis kupní smlouvy**
 - **Podpis smlouvy o úschově finančních prostředků**
 - **Ověření všech podpisů na CzechPointu**

- **Návrh na vklad do katastru nemovitostí**
 - **Podpis návrhu na vklad zástavní i kupní smlouvy**

- **Katastr nemovitostí**
 - **Vklad zástavní smlouvy**
 - **Ohlídání čerpání úvěru a termínů vkladu**
 - **Vklad kupní smlouvy**

- **Oznámení o provedeném vkladu**
 - **Vyzvednout si dokument**
 - **Udělat si kopii (*lépe několik*)**
 - **Doručit uschovateli pro výplatu kupní ceny**

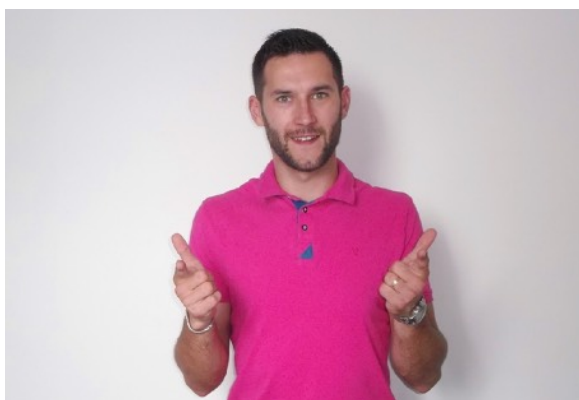
- **Předání nemovitosti**
 - **Vyklizení nemovitosti podle smluvních podmínek**
 - **Příprava dokumentace k předání nemovitosti**
 - **Opsat stavy měřidel (*elektřina, voda, plyn apod.*)**
 - **Podepsat předávací protokol**
 - **Předat všechny kopie klíčů**

- **Odhlášení trvalého bydliště**
- **Ohlášení změny trvalého bydliště** (*pojišťovny, úřady, pošta apod.*)
- **Ukončení odběru u dodavatelů energií**
 - Plná moc pro kupujícího
 - Ukončení smlouvy a odhlášení
- **Daň z nemovitosti**
 - Příprava daňového přiznání
 - Odhlášení od daně z nemovitosti
- **Daň z příjmu**
 - Ověření, zda není povinnost odvést daň z příjmu
 - Případně podat daňové přiznání
 - Uhradit daň z příjmu

82 BODŮ JE ÚSPĚŠNĚ ZA VÁMI A JÁ VÁM CHCI POGRATULOVAT!

Kdybyste během své cesty narazili na nějakou překážku, se kterou si nebudete vědět rady, klidně mi napište na lukas@realitnikonzultace.cz a mrkneme na to.

ZJEDNODUŠTE SI ŽIVOT PŘI PRODEJI NEMOVITOSTI!



Vypracoval Lukáš Hrdina, www.realitnikonzultace.cz

Šíření bez vědomí autora zakázáno!