

**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 v rychlosti strukturu celého 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

Dává Vám to smysl?

Podívejme se na jednotlivé kroky více do hloubky.

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**. Chcete to být Vy, kdo nastavuje podmínky prodeje?

Pokud Vás informace o získání vlastního Prodejního listu nějak zázračně minula, stačí navštívit [tuto stránku, kde si ho můžete stáhnout ještě dnes](#).



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 dohodnuti.** "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.

Chcete být brzy v situaci, kdy si ze zájemců budete vybírat?

Tak pak ale **nesmíte udělat 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.

Více o tom mluvím [v tomto krátkém videu, kde Vám ukážu nejdůležitější dokumenty pro bezpečný prodej nemovitosti](#)

Dál však nechci tuto problematiku příliš rozvíjet. Potřebujete se totiž **soustředit na první krok a dělat vše pro to, abyste se co nejdříve dostali k takovému 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.

Kdyby Vás zajímalo více, jak to probíhá s přepisem na katastru nemovitostí, [pustte si toto video, kde najdete všechny důležité informace.](#)

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. Dělam 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 čí 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

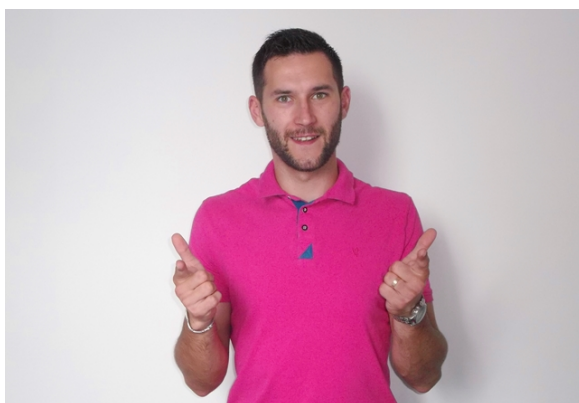
- **Potvrzení zájmu**
 - **Stvrzení podpisem vážnost zájmu a seznámení se stavem nemovitosti**
 - **Stvrzení společným podpisem o kupní ceně a složení zálohy**
- **Financování kupní ceny**
 - **Konkrétní částky v hotovosti a úvěrem**
 - **Stvrzení nejzažších termínů doplacení kupní ceny**
- **Smluvní 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!