

JAK PRODAT HODNOTNOU NEMOVITOST

Bezpečně, s klidem a za
nejlepší dosažitelnou cenu

Praktický průvodce pro majitele
nemovitostí v Praze a
Středočeském kraji

Milan Břečka a Sabina Břečková

spolumajitelé realitní kanceláře Milan Břečka a partneři



Prodej nemovitosti je především závazek důvěry

Na realitách mě baví, že žádná zakázka ani příběh majitele nejsou stejné. Každá nemovitost má jinou historii, jiný potenciál a jiného ideálního kupujícího. Mojí prací není pouze připravit inzerát. Musím pochopit situaci majitele, správně určit hodnotu nemovitosti a promyslet, komu a jak ji představit.

Majitelé nejčastěji řeší, komu mohou věřit, za kolik nemovitost skutečně prodají a jak celý proces bezpečně nastavit. Potřebují vědět, jaké mají zákonné povinnosti, jak se chránit před problémy a jak postupovat, když chtějí současně prodat stávající nemovitost a koupit novou.

Za svou práci cítím velkou odpovědnost. Často zastupuji majetek, do kterého lidé vložili celoživotní úspory. Prodej nemovitosti může významně změnit jejich další život.



„Mým cílem je, abyste měli po celou dobu přehled, ale nemuseli řešit každý detail sami.“

Jak poznat makléře, kterému můžete svěřit svůj majetek?

Důvěru nevytváří slib nejvyšší ceny. Vytváří ji transparentnost, připravenost a ochota převzít odpovědnost za celý proces.

1

Umí vysvětlit cenu

Cena musí vycházet z dat, realizovaných obchodů, stavu nemovitosti a aktuální kupní síly. Ne z přání ani z nejvyššího inzerátu v okolí.

2

Zná nemovitost do detailu

Seriózní makléř zná dokumentaci, provozní náklady, technický stav, plánované opravy domu i možné překážky.

3

Neskrývá rizika

Důvěryhodný partner neslibuje bezchybný obchod. Rizika pojmenuje, vysvětlí a připraví způsob, jak je řídit.

4

Pravidelně reportuje

Majitel musí vědět, kolik přišlo poptávek, jaká je zpětná vazba, co funguje a jaký bude další krok.

5

Prověřuje kupující

Nejvyšší nabídka není vždy nejlepší. Rozhoduje financování, termíny, podmínky a skutečná schopnost obchod dokončit.

6

Zůstává odpovědný až do předání

Práce nekončí rezervací. Profesionál koordinuje smlouvy, úschovu, katastr, peníze, předání a návazné kroky.

Správná cena není nejvyšší číslo. Je to cena, kterou lze obhájit.

Příliš vysoká nabídková cena může na první pohled působit bezpečně. Ve skutečnosti ale často prodlužuje dobu prodeje, oslabuje důvěru kupujících a vede k pozdějším slevám. Naopak příliš nízká cena může majitele připravit o část hodnoty.



Nejlepší cenová strategie je ta, kterou dokážete vysvětlit majiteli i kupujícímu - a kterou trh potvrdí.

Co musí být připravené ještě před zveřejněním nabídky

- List vlastnictví, nabývací titul a případná omezení
- Půdorys a skutečná výměra
- PENB nebo podklady pro jeho doložení
- Náklady na provoz a předpis záloh
- Dokumenty SVJ nebo družstva, fond oprav a plánované investice
- Technický stav, vady a předpokládané opravy
- Možnosti financování a návazný harmonogram majitele
- Cílový kupující a argumenty, které obhájí cenu



Když makléř zná odpovědi před první prohlídkou, kupující získává jistotu a majitel silnější vyjednávací pozici.

Prezentace ovlivňuje vnímání. A vnímání ovlivňuje hodnotu.



Profesionální prezentace není jen „hezká fotografie“. Je to soubor podkladů, které pomáhají správnému kupujícímu pochopit hodnotu a rozhodnout se s menší nejistotou.

Fotografie a video

Ukazují atmosféru, světlo, dispozici a způsob využití.

Půdorys a 3D

Pomáhají rychle pochopit prostor a omezují zbytečné prohlídky.

Text a argumentace

Nevypisují jen parametry. Vysvětlují, proč je nemovitost relevantní pro konkrétního kupujícího.

Technické podklady

Transparentnost snižuje obavy a dává kupujícímu důvod cenu respektovat.

Cílená distribuce

Portály, databáze, sociální sítě, lokální marketing i mezinárodní klientela podle typu nemovitosti.

Průběžná optimalizace

Reakce trhu se měří a strategie se upravuje podle dat, ne pocitu.

Správný kupec není vždy ten, kdo nabídne nejvyšší číslo

Při výběru kupujícího je potřeba porovnat nejen cenu, ale celý obchodní případ. Vysoká nabídka bez ověřeného financování nebo s nereálnými termíny může prodej zablokovat na týdny.

Cena

Je nabídka konečná? Co zahrnuje? Jaké jsou podmínky slevy nebo vybavení?

Financování

Vlastní zdroje, hypotéka, prodej jiné nemovitosti, termín čerpání.

Čas

Rezervace, podpis smluv, úhrada kupní ceny, předání.

Riziko

Podmínky odstoupení, návazné obchody, technické požadavky.

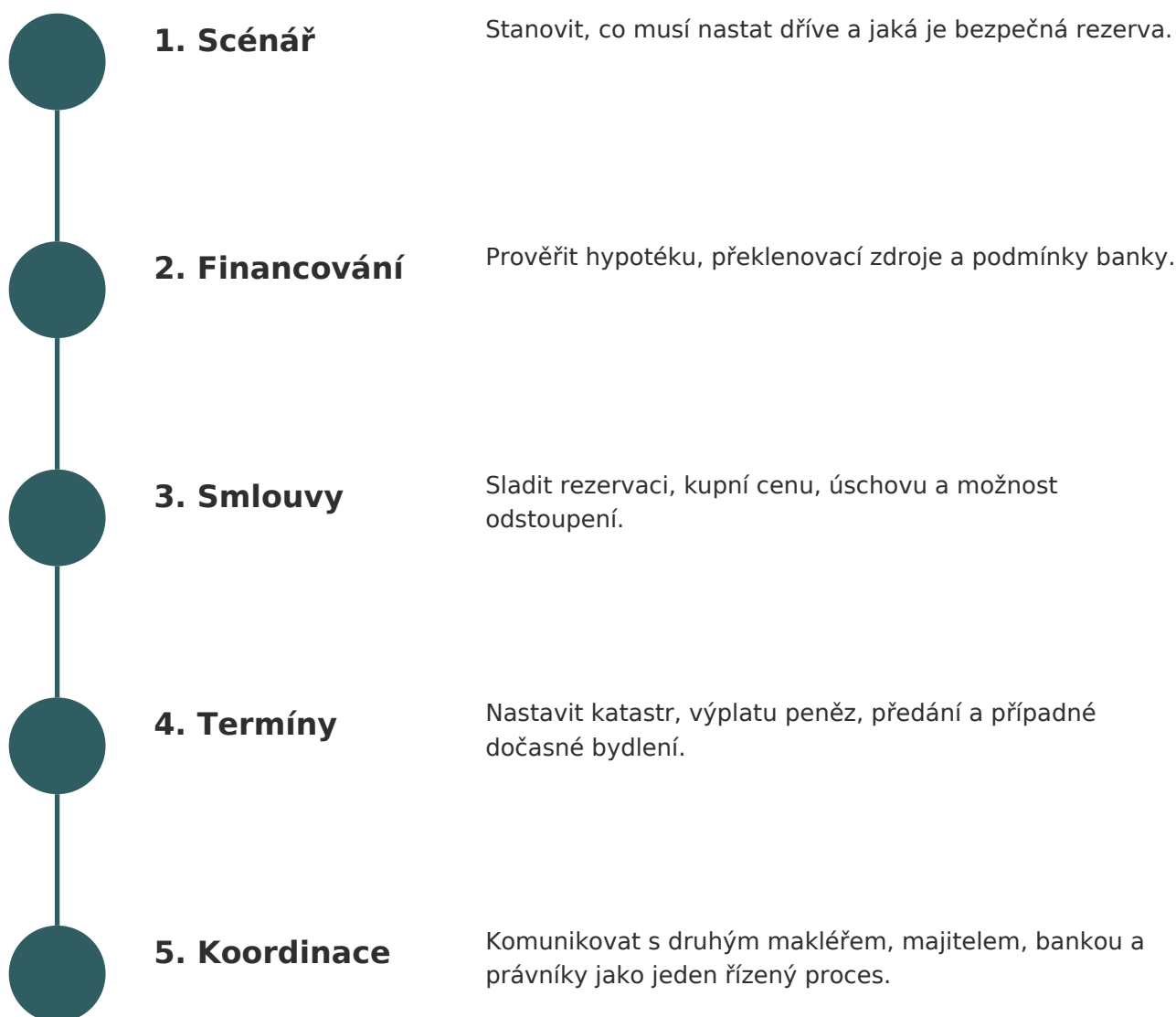
Jistota

Je kupující připraven dodat dokumenty a spolupracovat s bankou a právníky?

Role makléře je chránit vaši pozici, porovnat nabídky a doporučit variantu s nejlepším poměrem ceny, jistoty a proveditelnosti.

Když prodáváte a současně potřebujete koupit další nemovitost

Tohle je jeden z nejnáročnějších scénářů. Peníze na nový domov jsou často vázané ve stávající nemovitosti. Klíčové proto není jen „prodat“, ale správně propojit termíny, peníze, smlouvy a předání.



Bezpečný obchod stojí na správné koordinaci

Rezervace

Musí jasně popsat cenu, termíny, financování, vybavení, sankce a podmínky vrácení poplatku.

Kupní smlouva

Musí odpovídat skutečnému stavu nemovitosti, vlastnictví, financování i dohodnutým podmínkám.

Úschova

Kupní cena má být chráněna advokátní, notářskou nebo bankovní úschovou podle nastaveného obchodu.

Katastr

Je potřeba správně podat návrh, sledovat řízení a reagovat na případné výzvy.

Předání

Předávací protokol, měřidla, klíče, dokumentace, energie, SVJ nebo družstvo.

Podpora po prodeji

Dobrý partner zůstává kontaktním bodem i při návazných otázkách a běžných komplikacích.

8 chyb, které mohou snížit cenu nebo prodloužit prodej



Špatné nacenění

Cena podle inzerátů místo realizovaných obchodů a aktuální kupní síly.



Slabé fotografie

První dojem neodpovídá skutečné kvalitě nemovitosti.



Chybějící půdorys a video

Kupující si nedokáže vytvořit jasnou představu.



Neznalost domu

Chybí informace o SVJ, opravách, nákladech a ekonomice domu.



Špatné načasování

Prodej nebere v úvahu sezónu, sazby ani osobní harmonogram.



Nezvednuté telefony

Kvalitní kupující může během několika hodin odejít jinam.



Neprověřený zájemce

Rezervace zablokuje nabídku, ale obchod se nedokončí.



Bez plánu návazné koupě

Majitel prodá, ale nemá vyřešené peníze, bydlení ani termíny.

Vinohrady, Lužická: důvěra kupujícího vzniká před prohlídkou



**Historický byt 3+1 | 107,84 m² |
Nabídková cena 20 620 000 Kč**

Prodejní strategii jsme postavili na detailní znalosti domu, provedených rekonstrukcí, budoucích investic, provozních nákladů a finanční situace SVJ. Marketing oslovil českou i mezinárodní klientelu.

23

zájemců

6

prohlídek

3

vážní kupující

**20. 4.
2026**

předání

Majitel ocenil precizní přípravu, znalost lokality a domu, pravidelné reportování, cílený marketing a způsob vedení prohlídek i vyjednávání.

Vinohrady, Slezská: plná cena bez zakrývání skutečného stavu



**Byt 2+kk | 67,4 m² | Prodejní
cena 12 132 000 Kč**

Byt vyžadoval modernizaci. Místo přikrášlování jsme připravili přesný technický popis, rozpočet rekonstrukce, informace o ekonomice domu, bezdlužnosti, příslušenství a možnostech budoucího vylepšení.

46 dní

do prodeje

12

prohlídek

2

konkrétní nabídky

0 Kč

sleva

Správně nastavená cena a transparentní prezentace umožnily prodej za plnou nabídkovou cenu bez nutnosti předchozí rozsáhlé rekonstrukce.

Chodov, Pod Vodojemem: technická příprava zvýšila jistotu i cenu



**Rodinný dům 4+1 | 111 m² |
Pozemek 445 m²**

Zajistili jsme technickou inspekci, projektovou dokumentaci, studii budoucího řešení a orientační rozpočet rekonstrukce. Otevřeně jsme komunikovali vlhkost a další technické skutečnosti.

37

zájemců

13

prohlídek

13

předaných podkladů

**+213 000
Kč**

nad nabídkovou
cenou

Dohodnutá cena 15 700 000 Kč vznikla díky přesnému cílení, technické připravenosti a schopnosti nahradit obavy kupujících konkrétními informacemi.

Milan Břečka a partneři



Milan pracuje v realitách od září 2011 a má za sebou více než 200 obchodů s byty, domy a pozemky. V roce 2021 získal jeho tým ocenění CENTURION v síti CENTURY 21. Od roku 2025 vede vlastní realitní kancelář.

Společně se Sabinou, spolumajitelkou firmy, staví službu na osobní komunikaci, precizní přípravě a odpovědnosti za celý průběh obchodu.



Veřejné reference klientů opakovaně zmiňují profesionalitu, lidský přístup, rychlou komunikaci, spolehlivost a podporu během celého procesu.

Je vaše nemovitost připravená na prodej?

- ☐ Zním realistické cenové rozpětí a umím ho obhájit.
- ☐ Mám kompletní právní a technické dokumenty.
- ☐ Zním náklady, plánované opravy a ekonomiku domu.
- ☐ Mám kvalitní fotografie, půdorys, text a podle potřeby video.
- ☐ Víím, kdo je cílový kupující a kde ho oslovit.
- ☐ Mám plán komunikace a reakce na poptávky.
- ☐ Víím, jak budu prověřovat financování zájemců.
- ☐ Mám nastavené smlouvy, úschovu a harmonogram.
- ☐ Mám řešení návazného bydlení nebo další koupě.
- ☐ Mám člověka, který za celý proces převeze odpovědnost.

Čím více bodů zůstává otevřených, tím větší je riziko ztráty času, peněz nebo vyjednávací pozice.

Než svou nemovitost nabídnete, poradte se s někým, kdo realitám skutečně rozumí.

Správná příprava v hodnotě několika tisíc korun může rozhodnout o tom, zda vaše nabídka zapadne mezi ostatní, nebo se od konkurence jasně odliší. Zároveň vás může ochránit před chybami, které stojí čas i peníze.

Domluvte si nezávaznou a diskrétní konzultaci

+420 725 293 154

reality@milanbrecka.cz

www.milanbrecka.cz

Milan Břečka a Sabina Břečková

Důvěra. Odpovědnost. Výsledek.