

*Lepší
bydlení
začíná
správnými
rozhodnutími.*

LIDÉ
NEMOVITOSTI
NOVÉ ZAČÁTKY

7 chyb při prodeji bytu, když současně řešíte nové bydlení

Jak správně nastavit cenu, termíny a jednotlivé kroky
tak, abyste nemuseli dělat důležitá rozhodnutí
pod tlakem.



Milan Břečka

15 let zkušeností v realitách

*Klidnější
cesta k novému
domovu.*

Než svůj byt nabídnete k prodeji



SPRÁVNÁ
PŘÍPRAVA
ŠETŘÍ ČAS,
PENÍZE
I STAROSTI.

Prodej bytu je velký krok. A pokud zároveň řešíte nové bydlení, bývá to ještě náročnější. Tato e-kniha vznikla proto, aby vám pomohla vyhnout se nejčastějším chybám, které v této situaci dělají i dobře informovaní lidé.

Najdete v ní praktické rady, zkušenosti z praxe a konkrétní tipy, jak si celý proces nastavit tak, abyste měli dostatek času, klidu a mohli se rozhodovat s rozvahou – nejen pod tlakem.



*Nasloucháme, hledáme řešení,
jednáme otevřeně.*



*Za každým prodejem
jsou skuteční lidé
a jejich příběhy.*



„Dobře naplánovaný prodej vám dává svobodu
vybrat si to pravé nové bydlení.“

Milan Břečka

Pro koho je tento průvodce

Tento e-book je pro vás, pokud patříte do životní etapy, kdy už máte za sebou kus cesty, víte, co od života očekáváte, a řešíte další krok.



Máte silný důvod „proč“

Prodej nebo změna bydlení pro vás není maličkost. Máte jasný důvod, proč chcete udělat další krok a hledáte klidné, bezpečné vedení.



Prodáváte svůj byt

Ať už z důvodu změny velikosti, lokality, rodinné situace nebo nových plánů.



Řešíte, co bude dál

Hledáte nové bydlení, zvažujete menší byt, dům, jinou lokalitu nebo úplně nový životní styl.



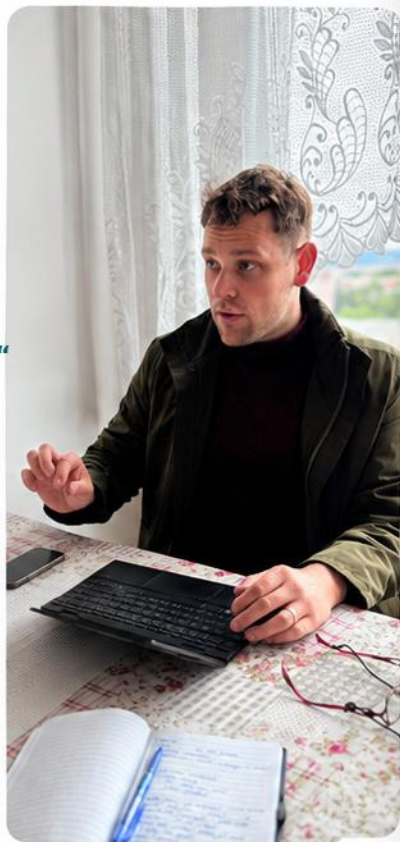
Chcete mít jistotu

Potřebujete přehled, praktické rady a podporu, abyste celý proces zvládli v klidu a s důvěrou.



Oceníte lidský přístup

Nechcete být jen „další zakázka“. Chcete partnera, který vás provede celým procesem s respektem a pochopením.



Váš další krok může začít dobrým plánem.



Tento průvodce vznikl proto, abyste se v důležité životní změně **cítili jistě**, informovaně a v dobrých rukou.

Nejdřív si odpovězte na několik otázek

Než se pustíte do prodeje, je dobré si v klidu ujasnit několik základních věcí. Tyto otázky vám pomohou lépe se zorientovat, nastavit správný postup a vyhnout se zbytečnému stresu.

1



Proč svůj byt prodáváte?

Je to kvůli většímu/mensiému bydlení, jiné lokalitě, rodinné situaci, zdraví nebo novým plánům?

2



Co bude následovat?

Máte už představu o novém bydlení? Hledáte další byt, dům nebo zvažujete jinou formu bydlení?

3



Kolik peněz potřebujete?

Jaká je vaše cenová představa a jaké jsou vaše finanční možnosti pro další krok?

4



V jakém časovém horizontu chcete vše vyřešit?

Spěcháte, nebo máte čas a můžete si dovolit klidnější tempo?

5



Můžete si dovolit financovat dvě nemovitosti současně?

Pokud ano, otevře vám to více možností a klidnější přechod do nového.



Promyšlené rozhodnutí šetří čas, peníze i starosti.



Na důležitá rozhodnutí nejste sami.

Sedm chyb v rychlém přehledu

Tady máte všech 7 chyb, které nejčastěji vidíme u majitelů.
Na dalších stránkách si je postupně projdeme – s příklady,
řešením a praktickými tipy, jak se jim vyhnout.

1

Začít bez plánu

Prodej, koupě a stěhování je potřeba
správně načasovat.

2

**Nastavit cenu
podle inzerátů**

Příliš vysoká (nebo nízká) cena vás
může stát čas i peníze.

3

**Připravit nemovitost
nedostatečně**

První dojem rozhoduje – i online.

4

Špatně odprezentovat

Kvalitní fotky, text a video přitahují

5

**Prodávat přes více lidí
bez řízení**

Vzniká chaos, rozdílné výměry i prezentace
a výrazně klesá vyjednávací síla.

6

**Podcenit právní
a administrativní stránku**

Smlouvy, úschova, katastr – to vše
musí být v pořádku.

7

**Spoléhat se na štěstí
místo odborníků**

Zkušený makléř vám ušetří starosti,
čas i peníze.



1

Chyba 1: Začít bez plánu

Mnoho majitelů se pustí do prodeje, aniž by si promysleli, co bude následovat. Kdy prodají, kde budou mezitím bydlet, jak dlouho potrvá celý proces a kdy koupí novou nemovitost. Výsledkem bývá zbytečný stres, časové tlaky a někdy i finanční ztráty.

*I malé detaily
mají svůj čas.*



Typický (správný) průběh:



Prodej
současné nemovitosti



Peníze
z prodeje



Koupě
nového bydlení



Stěhování
a nový začátek



Jak se tomu vyhnout?

Vytvořte si jasný plán – ideálně s pomocí zkušeného makléře. Ten vám pomůže nastavit realistický harmonogram a propojit prodej s vaší další koupí či stěhováním.

2

Chyba 2: Nastavit cenu podle inzerátů nebo nejvyššího odhadu

Majitelé často vychází z cen, které vidí v inzerátech, nebo se nechají lákat nejvyšším možným odhadem. Výsledkem je nerealistická cena, která odradí zájemce a prodlouží dobu prodeje. Nemovitost pak „leží“ na trhu a nakonec se stejně prodá levněji.

*Správná cena
otevřít dveře
k novým možnostem.*



Jak se můžou ceny lišit?

Cena v inzerátu

6 500 000 Kč

Často nadsazená, aby zaujala.

Reálná tržní cena

5 800 000 Kč

Na základě dat a zkušeností z trhu.

Nejvyšší odhad

6 200 000 Kč

Zní lákavě, ale nemusí být dosažitelný.



Jak se tomu vyhnout?

Nechte si zpracovat reálnou analýzu trhu. Dobrý makléř zná aktuální poptávku, srovnatelné prodeje a ví, jak nastavit cenu tak, aby přilákala vážné zájemce a přinesla vám nejlepší výsledek.

Chyba 3: Podcenit přípravu a prezentaci bytu

*"Dobrý dojem
se prodává
lépe než
sleva."*

První dojem rozhoduje. Lidé si dělají názor během několika minut – a to nejen na prohlídce, ale už při pohledu na fotky v inzerátu. Pokud je byt neuspořádaný, tmavý nebo působí zanedbaně, řada zájemců ani nepřijde. A to je obrovská škoda.



Uklidíte a odosobněte

Čistý, vzdušný a neutrální prostor působí větší a umožní zájemcům lépe si představit vlastní život v bytě.



Dejte si záležet na fotkách

Kvalitní a světlé fotografie přitáhnou více pozornosti a více vážných zájemců.



Drobné úpravy mají velký efekt

Vymalovat, opravit drobnosti nebo lépe nasvítit interiér může výrazně zvýšit cenu, za kterou se byt prodá.



Prezentujte výhody, ne jen metry

Lokalita, dostupnost, úložné prostory nebo příjemný výhled – to vše hraje roli.



Příprava začíná plánem.



Lepší prezentace = více zájemců.



Spokojení klienti jsou nejlepší vizitkou.

Chyba 4:

Mít prohlídky, ale nepracovat se zájemci

„Ne každá nabídka je dobrá – záleží na podmínkách.“

Samotné prohlídky nestačí. Mnoho prodávajících si oddechne, že zájemci chodí, ale dál už s nimi aktivně nepracují. Přitom právě následná komunikace, ověření financování a správné vyhodnocení nabídek rozhodují o úspěšném a bezpečném prodeji.

Tři zájemci, tři různé nabídky

Na první pohled to vypadá jednoduše – nejvyšší cena vyhrává. Ale je to opravdu tak? Podívejme se na konkrétní příklad:



9,0 mil.
hotovost

- ✓ okamžitá platba
- ✓ žádné financování
- ✓ nižší riziko
- ✓ rychlý a bezpečný průběh



9,1 mil.
schválená hypotéka

- ✓ ověřené financování
- ✓ vážný zájemce
- ✓ pouze standardní lhůty banky
- ✓ dobrá jistota



9,2 mil.
nejdřív musí prodat svůj byt

- ? vyšší cena
- ? závislé na prodeji jiné nemovitosti
- ? riziko, že se prodej protáhne nebo nevyjde
- ? nejistý termín



Která nabídka je skutečně nejlepší?

Ne vždy je to ta nejvyšší. Důležitá je jistota, rychlost, podmínky a celková situace zájemce. Vaším cílem by nemělo být jen získat co nejvyšší cenu, ale především úspěšně a bezpečně prodat.

Správná volba zájemce vám ušetří týdny stresu.

Chyba 5:

Nabídnout byt přes více lidí bez jasného řízení

Dobrý prodej stojí na spolupráci, ale ještě víc na jasném vedení.

Snižuje vyjednávací schopnost.

Rozcházejí se metry čtvereční, fotky, ceny i popisy. Vzniká chaos při prodeji, rozdílné prezentace a nervozita. **Zádný makléř nedává 100 % úsilí,** protože zakázka není opravdu jeho. **Tohle je jeden z nejhorších způsobů, jak byt prodávat.**



Chaos v prezentaci, nervozita a slabší výsledek.



1. Jedna strategie

Mějte společnou představu o ceně, termínech a způsobu prodeje.



2. Jedna komunikační linka

Všichni používají stejné informace a sdělení směrem k zájemcům.



3. Jedna odpovědnost

Určete, kdo má finální slovo a rozhoduje.



4. Jeden systém reportingu

Pravidelně sdílejte, co se děje, kolik je zájemců a jaké jsou další kroky.

**CHAOS,
NERVOZITA
A SLABŠÍ
POZICE
PRO
PRODÁVAJÍCÍHO.**

Chyba 6:

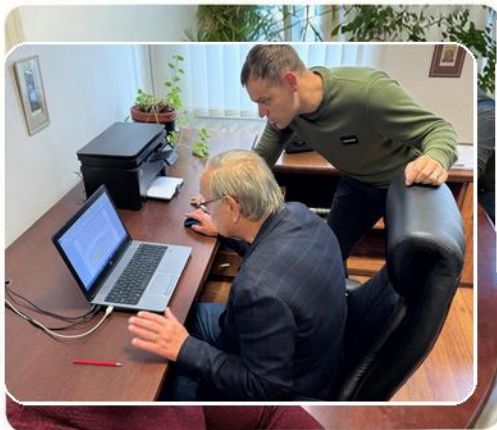
Rozhodovat se podle cizích zkušeností

*Soused říkal,
že prodal za týden...*

*Známý prodal
o dost dráž...*

*Kamarád
doporučuje
tohoto makléře...*

Každý prodej bytu je jedinečný. To, že soused prodával rychle, známý získal vysokou cenu nebo kamarád doporučuje určitého makléře, neznamená, že stejný scénář bude fungovat i u vás. Každý byt, lokalita i životní situace jsou jiné a vyžadují individuální přístup.



*Každý příběh je jiný.
Posloucháme, ptáme se a hledáme řešení,
které dává smysl právě vám.*

*Fakta a ověřené informace
jsou lepším základem
než dojmy z okolí.*



*„Každá nemovitost má svůj příběh.
Proto neexistuje univerzální návod, ale jen řešení na míru.“*

Milan Břečka

Chyba 7: Nechat smlouvy, peníze a stěhování na konec

*Když je vše vyřešené
včas, stěhování je
lehkost, ne stres.*

Mnoho lidí se soustředí hlavně na to, za kolik byt prodají, a ostatní kroky nechávají až na konec. Jenže právě smlouvy, převod peněz a stěhování rozhodují o tom, jestli celý proces proběhne hladce a bezpečně.

Pokud se tyto kroky podcení, může dojít k zbytečným průtahům, stresu nebo finančním ztrátám. Je dobré mít jasný plán a vědět, co bude následovat.



„Dobře načasovaný prodej a koupě vám ušetří spoustu starostí, času i peněz.“

Milan Břečka



Jak na to? Jednoduchý časový plán

Ideální je mít jasný harmonogram, aby na sebe vše navazovalo.



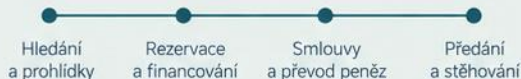
PRODEJ

odhad až převod peněz



KOUPĚ

výběr až stěhování



Praktická rada:

Už při prodeji řešte, kam se budete stěhovat, a mějte připravené financování nového bydlení. Vyhněte se tak zbytečnému tlaku a rozhodování pod časem.

Jak poznat, komu svěřit prodej svého bytu



**SPRÁVNÝ
MAKLĚŘ
VÁM UŠETŘÍ
ČAS, PENÍŽE
I STAROSTI.**

Výběr správného makléře má zásadní vliv na to, jak celý prodej dopadne. Nejde jen o hezké fotky, ale hlavně o zkušenosti, přístup a výsledky. Na co se zaměřit?

1

Podívejte se na aktuální nabídky

Má makléř v nabídce podobné nemovitosti? To vám napoví, že se ve vaší lokalitě opravdu pohybuje.

2

Zavolejte a vnímejte první dojem

Jak s vámi komunikuje? Je vstřícný, profesionální a ochotný odpovědět na vaše otázky?

3

Ověřte znalost nemovitostí

Rozumí trhu, cenám a procesům? Poznáte to už při prvním hovoru nebo schůzce.

4

Všímejte si rychlosti reakce

Odpovídá na zprávy v rozumném čase? Rychlá a jasná komunikace je základem dobré spolupráce.

5

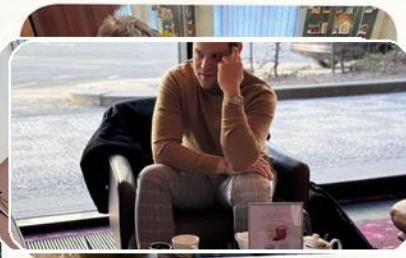
Hledejte reference

Přečtěte si recenze, zeptejte se na zkušenosti ostatních klientů. Spokojenost minulých klientů mluví za vše.

6

Zajímejte se o zkušenosti a výsledky

Kolik bytů už prodal? Za jak dlouho a za jakou cenu? Zkušenosti a konkrétní výsledky jsou nejlepší vizitkou.



S dobrým makléřem vás čeká méně papírování a více jistoty.

Co dál?

Nemusíte se rozhodnout hned

Pokud teprve zvažujete prodej nebo si jen sbíráte informace, je to v pořádku. Nejsme tu od toho, abychom vás do něčeho tlačili, ale abychom vám poskytli užitečné informace a pomohli vám udělat rozhodnutí, které bude dávat smysl právě pro vás.

Správná rozhodnutí vznikají s časem a správnými informacemi.

Co na konzultaci projdeme



Vaši situaci a cíle

Probereme, v jaké životní situaci jste a co od projeje očekáváte.



Možnosti a strategii

Ukážeme vám, jaké máte možnosti a jak může vypadat postup.



Orientační cenu

Poskytneme odhad ceny na základě reálných dat z trhu.



Vaše dotazy

Zodpovíme všechny vaše otázky bez závazků a v klidu.



Každý příběh je jedinečný. My nasloucháme.



„I kdyby z naší konzultace nakonec nebyl prodej, věříme, že pro vás bude užitečná a obohacující.“

Milan Břečka

O nás

Milan Břečka a partneři

Jsmo realitní tým, který spojuje zkušenosti, odbornost a lidský přístup. Věříme, že prodej bytu není jen o číslech a smlouvách, ale především o lidech a jejich životních příbězích.

S vámi mluvíme otevřeně, vše vysvětlujeme srozumitelně a provázíme vás celým procesem od prvního nápadu až po úspěšné předání nemovitosti. Naše práce nekončí podpisem smlouvy – jsme tu pro vás i po prodeji.

Milan Břečka a partneři
– více než realitní služby,
partner na vaší cestě.



*Profesionální prezentace
je klíčem k úspěchu.*

*Děkujeme našim klientům
za důvěru.*



**Rezervovat
úvodní konzultaci**

Nezávazně, v klidu a online
nebo osobně. Těšíme se na vás!



www.milanbrecka.cz



reality@milanbrecka.cz



Milan 725 293 154
Sabina 608 304 994

*Uděláme první krok
společně.*