

KATEŘINA BOCKOVÁ | REALITY BEZ STRESU

PRAKTICKÝ PRŮVODCE SAMOPRODEJEM

Jak prodat nemovitost bez realitky

A neudělat přitom zbytečně drahou chybu. Bezpečný a klidný průvodce pro vlastníky.

Byt

Dům

Pozemek

Kateřina Bocková

REALITY BEZ STRESU | MORAVSKOSLEZSKÝ KRAJ

bockovakaterina.cz

+420 777 855 291

Nejdřív jedna důležitá věc

Prodat nemovitost bez realitní kanceláře je možné. Nejde však jen o zveřejnění inzerátu. Pracujete s majetkem v hodnotě milionů korun a jedna špatně nastavená cena, neprověřený zájemce nebo nevhodně připravená smlouva může stát čas, nervy i peníze.

Tento e-book vás nemá od samoprodeje odradit. Ukáže vám, co si připravit, v jakém pořadí postupovat a ve kterých chvílích je rozumné přizvat odborníka. Po přečtení budete vědět, jestli samoprodej zvládnete, nebo kde přesně potřebujete pomoc.

Hlavní pravidlo: Nejprve připravte nemovitost, dokumenty a strategii. Teprve potom inzerujte.



Kdo jsem

Jmenuji se **Kateřina Bocková** a působím jako realitní makléřka v **CENTURY 21 Synergy**. Pod vlastní značkou **Reality bez stresu** provázím majitele celým prodejem – od správného nastavení ceny přes prezentaci a prověření zájemců až po právní servis, úschovu a předání.

V praxi vidím, že většina problémů nevzniká proto, že by prodávající nebyli schopní. Vznikají proto, že dopředu nevěděli, co všechno bude potřeba řešit. Právě proto vznikl tento průvodce.

Obsah průvodce

- 01 Ujasněte si cíl a termín prodeje
- 02 Prověřte právní a skutečný stav
- 03 Připravte dokumenty
- 04 Stanovte reálnou cenu
- 05 Připravte nemovitost na focení
- 06 Vytvořte prezentaci a inzerát
- 07 Prověřte zájemce
- 08 Ved'te prohlídku a vyjednávání
- 09 Ošetřete rezervaci, smlouvy a peníze
- 10 Dokončete katastr a předání
- 11 Myslete na povinnosti po prodeji
- 12 Rozhodněte, zda samoprodej zvládnete

FÁZE ÚSPĚŠNÉHO PRODEJE



1 Ujasněte si cíl a termín prodeje

Než začnete řešit fotografie, cenu a inzerát, pojmenujte si důvod prodeje a časové souvislosti. Jinou strategii potřebuje člověk, který může čekat, a jinou ten, kdo už rezervoval nové bydlení.

ODPOVĚZTE SI:

- ☐ Proč nemovitost prodávám?
- ☐ Do kdy potřebuji mít peníze k dispozici?
- ☐ Je na prodej navázaná koupě další nemovitosti?
- ☐ Musím doplatit hypotéku nebo jiný závazek?
- ☐ Prodává více vlastníků a shodnou se?
- ☐ Kdy může být nemovitost předána?

KDE SE PRÁVĚ NACHÁZÍTE:

- A) O prodeji přemýšlíte:** Zjišťujete cenu a načasování.
- B) Prodej připravujete:** Chystáte dokumenty i prezentaci.
- C) Inzerujete bez výsledku:** Zájemci se neozývají.
- D) Máte kupujícího:** Řešíte smlouvy a převod.

2 Prověřte právní a skutečný stav

Začněte listem vlastnictví. Nestačí ověřit pouze jméno vlastníka. Zajímají vás omezení, která mohou ovlivnit prodej nebo financování kupujícího.

**PRÁVNÍ STAV****DOKUMENTY****PŘÍSTUP**

NA LISTU VLASTNICTVÍ ZKONTROLUJTE:

- ☐ Všechny vlastníky a jejich podíly
- ☐ Zástavní práva a zákazy zcizení nebo zatížení
- ☐ Věcná břemena, exekuce, poznámky a plomby
- ☐ Správné označení jednotky, pozemků a staveb

3 Připravte dokumenty

Doklady začněte shromažďovat před inzercí. Chybějící dokument může později oddálit podpis smlouvy nebo odradit kupujícího.

ZÁKLADNÍ SLOŽKA K PRODEJI:

- ☐ Aktuální list vlastnictví & nabývací titul
- ☐ Půdorys a stavební dokumentace
- ☐ Průkaz energetické náročnosti budovy (PENB)
- ☐ Vyúčtování služeb a přehled měsíčních nákladů
- ☐ Dokumenty SVJ / družstva a plánované opravy
- ☐ Doklady k úvěrům, zástavám a nájemním smlouvám

4 Stanovte reálnou prodejní cenu

Nabídková cena není totéž jako cena, za kterou se nemovitost skutečně prodá. Inzertní servery ukazují hlavně nabídky, které prodané ještě nejsou – některé právě proto, že jsou nadhodnocené.

DO CENY PROMÍTNĚTE:

- Skutečně realizované prodeje v lokalitě
- Technický stav a nutné investice
- Patro, výtah, balkon, sklep, parkování
- Měsíční náklady a stav domu
- Právní omezení a možnosti financování

PROČ CENU JEN NEZKOUŠET?

Nová nabídka dostává největší pozornost v prvních dnech. Přestřelená cena tuto chvíli promarní.

Opakované zlevňování vyvolává dojem problému a oslabuje vaši pozici.

Správná cena není nejvyšší číslo, které si přejete. Je to cena, při které trh reaguje a vy dosáhnete nejlepšího výsledku v reálném čase.

5 Připravte nemovitost na focení

Cílem není vytvořit něco, čím nemovitost není. Potřebujete ukázat prostor, světlo, čistotu a možnosti.

01**UKLIDIT****02****VYFOTIT****03****POPSAT**

- ☐ Odstraňte přebytečné a osobní věci (fotografie, cennosti)
- ☐ Uvolněte pracovní plochy, průchody a umyjte okna
- ☐ Rozsviňte všechna světla a opravte drobné vady
- ☐ Upravte balkon, zahradu, vstup i společné prostory

6 Vytvořte prezentaci a inzerát

Fotografie rozhodují o tom, zda člověk na váš inzerát vůbec klikne. Dobrá prezentace zároveň šetří čas, protože zájemce získá realistickou představu ještě před prohlídkou.

INZERÁT MUSÍ JASNĚ ODPOVĚDĚT:

- ☐ Co přesně se prodává, v jakém stavu a co je v ceně?
- ☐ Jaké jsou měsíční náklady a kdy je možné předání?
- ☐ Jaké jsou hlavní výhody i známá omezení?
- ☐ Zda lze nákup financovat hypotékou

Vady nezatajujte. Pravdivá prezentace přivádí vhodnější zájemce a snižuje riziko pozdějšího sporu.

7 Prověřte zájemce

Ne každý, kdo přijde na prohlídku, je připraven koupit. Ověřování není nedůvěra – je to ochrana vašeho času a celé transakce.

ZJISTĚTE VČAS:

- ☐ Bude nákup z vlastních peněz, nebo z hypotéky?
- ☐ Má kupující financování předběžně prověřené?
- ☐ Musí nejprve prodat vlastní nemovitost?
- ☐ Kdo bude skutečným kupujícím na smlouvě?
- ☐ Jaký požaduje termín podpisu a předání?

8 Ved'te prohlídku a vyjednávání

Na prohlídku si připravte informace o stavu, nákladech, vybavení, okolí a dalším postupu. Odpovídejte věcně a pravdivě.

BĚHEM PROHLÍDKY:

- Dejte zájemci prostor si prostor projít
- Ukažte výhody, ale netlačte na pilu
- Nezamlčujte známé vady
- Neslibujte nic bez ověření

NEVYJEDNÁVÁ SE JEN O CENĚ:

Důležité jsou také režim rezervační zálohy, termíny smluv, podmínky úschovy a datum předání.

Nejvyšší nabídka nemusí být nejlepší. Posuzujte cenu, jistotu financování, termíny i podmínky jako jeden celek.

9 Ošetřete rezervaci, smlouvy a peníze

Jakmile vyberete kupujícího, nestačí ústní příslib. Rezervace musí jasně zachytit obchod, termíny a důsledky při nesplnění povinností.

1

REZERVACE

2

ÚSCHOVA

3

KATASTR

BEZPEČNÁ KUPNÍ SMLOUVA A ÚSCHOVA:

Obecný vzor z internetu neřeší vaše konkrétní rizika. Kupní smlouvu a advokátní/notářskou úschovu nechte připravit odborníkem. Peníze se uvolňují až po zápisu v katastru.

10 Dokončete katastr a předání

Podpisem kupní smlouvy obchod nekončí. Následuje návrh na vklad do katastru, ochranná 20denní lhůta, výplata peněz a fyzické předání.

PŘEDÁVACÍ PROTOKOL MUSÍ OBSAHOVAT:

- ☐ Datum a čas předání
- ☐ Stavy všech měřidel (elektřina, plyn, voda)
- ☐ Počet a druh předaných klíčů
- ☐ Seznam ponechaného vybavení a stav nemovitosti
- ☐ Podpisy obou stran

11 Myslete na povinnosti po prodeji

Příjem z prodeje může být od daně z příjmů osvobozen, záleží však na době vlastnictví, bydlišti či použití peněz na vlastní bytovou potřebu.

DAŇ Z NEMOVITÝCH VĚCÍ:

Změna vlastnictví se hlásí do 31. ledna následujícího roku. Daňové otázky konzultujte s odborníkem s předstihem.

12 Zvládnete samoprodej sami?

SAMOPRODEJ DÁVÁ SMYSL, POKUD:

- Máte dost času a zkušeností
- Dokážete realisticky stanovit cenu
- Máte vyřešený právní stav
- Zajistíte profesionální smlouvy

POMOC ZVAŽTE, POKUD:

- Na nemovitosti vážnou břemena/zástavy
- Jde o dědictví či rozvod
- Kupujete současně jinou nemovitost
- Inzerujete delší dobu bez výsledku

Dobrý makléř neřídí jen inzerci. Řídí kompletní strategii, právní garance a bezpečné dokončení obchodu.

Závěrečný checklist

Zaškrtněte si, co máte připravené před zahájením prodeje:

- ☐ Zním důvod a požadovaný termín prodeje.
- ☐ Všichni vlastníci souhlasí s cenou a podmínkami.
- ☐ Zkontroloval/a jsem list vlastnictví a právní přístup.
- ☐ Skutečný stav odpovídá katastru i dokumentaci.
- ☐ Mám připravené všechny podklady a známe tržní cenu.
- ☐ Nemovitost je připravená na focení a má kvalitní inzerát.
- ☐ Vím, jak prověřím zájemce a jeho financování.
- ☐ Mám zajištěného právníka a bezpečnou úschovu.
- ☐ Zním postup na katastru, pravidla předání i daně.

Nemusíte na to být sami

Možná po přečtení víte, že prodej zvládnete sami. Možná jste naopak zjistili, že potřebujete poradit jen s jedním krokem – cenou, dokumenty nebo bezpečným postupem.

Můžete se na mě obrátit i bez závazku. Společně si projdeme vaši situaci a řekneme si, jaký další krok dává smysl.

Kateřina Bocková
Reality bez stresu

777 855 291
bockovakaterina.cz

Tento e-book je obecná praktická pomůcka. Nenahrazuje individuální právní či daňové poradenství.
© 2026 Kateřina Bocková. Všechna práva vyhrazena.