

# Strategický plán prodeje nemovitosti – realitní poradce

Individualizovaný plán prodeje nemovitosti pro realitního poradce  
– neveřejná nabídka, spolupráce prodávající–poradce–zájemce, od  
přípravy po předání klíčů

---

STAV	Aktivní
VERZE	1
CELKEM SEKČÍ	6
AUTOR	Strateg-AI Team

---

## STRUKTURA PLÁNU

● Cíle	1
● Analýza	1
● Strategie	1
● Akční kroky	1
● Rizika	1
● Shrnutí	1

# Obsah

## CÍLE

---

1. Zakázka a cíle prodeje

## ANALÝZA

---

2. Analýza nemovitosti a cílového kupujícího

## STRATEGIE

---

3. Strategie prodeje a tvorba individuální nabídky

## AKČNÍ KROKY

---

4. Akční plán prodeje – krok za krokem

## RIZIKA

---

5. Rizika a komunikační pravidla

## SHRNUTÍ

---

6. Dokumentace, milníky a předání zakázky

# Cíle

Definované cíle a výstupy plánu.

## 1 Zakázka a cíle prodeje

## Identifikace zakázky

### Prodávaná nemovitost - \*\*Typ:\*\* [byt / rodinný dům / pozemek / komerční objekt] - \*\*Adresa / lokalita:\*\* [ulice, obec, část obce] - \*\*Výměra:\*\* [m<sup>2</sup> podlahové plochy] | [m<sup>2</sup> pozemku] - \*\*Stav:\*\* [novostavba / po rekonstrukci / původní stav / k rekonstrukci] - \*\*Právní stav:\*\* [vlastník v KN / spoluvlastnictví / zástavní právo / věcné břemeno]

### Prodávající - \*\*Jméno / název:\*\* [jméno nebo název firmy] - \*\*Kontakt:\*\* [telefon, e-mail] - \*\*Motivace k prodeji:\*\* [stěhování / dědictví / investiční odprodej / rozvod / finanční důvod] - \*\*Časový rámec:\*\* [urgentní do X měsíců / bez časového tlaku]

---

## Cíle prodeje

### Cenové cíle

| Scénář | Cena | Podmínky | |-----|-----|-----| | Optimistický | [Kč] | Ideální kupující, žádné slevy | | Realistický | [Kč] | Standardní vyjednávání | | Minimální přijatelná | [Kč] | Spodní hranice bez výjimek |

### Prioritní požadavky prodávajícího - [ ] Maximální dosažená cena - [ ] Rychlost – prodej do [datum] - [ ] Diskrétnost (neveřejná nabídka) - [ ] Konkrétní kupující (vyloučení: sousedi / developeré / investiční fondy) - [ ] Způsob platby: [hotovost / hypotéka / splátky / kombinace] - [ ] Datum předání: [okamžitě / do X měsíců / po přestěhování]

### Co prodávající NECHCE - [vyplnit dle konzultace – např. nechce realitní portály, nechce otevřenou prohlídku, nechce určité typy kupujících]

---

## Dohodnuté podmínky spolupráce s poradcem

---

- **Typ spolupráce:** [exkluzivní zastoupení / neexkluzivní] - **Délka smlouvy:** [X měsíců] - **Odměna poradce:** [% z prodejní ceny nebo fixní částka] - **Kdo nese náklady přípravy:** [prodávající / poradce / sdílení] - **Forma nabídky:** [neveřejná – oslovení vybraných zájemců / omezená distribuce / veřejná]

---



kupujícího | Střední | | Energetický průkaz (PENB) | 3 000–6 000 Kč | povinný dokument | Povinné |

---

## Profil cílového kupujícího

### Primární cílová skupina

\*\*Typ kupujícího:\*\* [rodina s dětmi / young professional / senioři / investor / firma]

\*\*Demografický profil:\*\* - Věk: [XX–XX let] - Příjem / finanční situace: [vlastní prostředky / hypotéka do X Kč / kombinace] - Životní situace: [stěhování v rámci lokality / příchod odjinud / rozrůstající se rodina]

\*\*Motivace k nákupu:\*\* - [Co hledají: lokalita, dispozice, zahrada, klidné prostředí...] - [Proč TUTO nemovitost ocení více než průměrný kupující]

\*\*Kde se pohybují:\*\* - [Pracovní oblast, školy, komunitní skupiny, spolky] - [Jaké sociální sítě / kde čtou inzeráty]

### Sekundární cílová skupina - [Alternativní typ kupujícího jako záloha]

---

## Situace na místním trhu

\*\*Aktuální trend:\*\* [Trh prodávajícího / kupujícího / neutrální]

\*\*Průměrná doba prodeje v lokalitě:\*\* [X týdnů / měsíců]

\*\*Komentář:\*\* [Sezónní vlivy, novinky v lokalitě, plánovaná výstavba, infrastruktura...]

# Strategie

Strategie k dosažení cílů.

## 3 Strategie prodeje a tvorba individuální nabídky

## Zvolená prodejní strategie

### Typ nabídky

\*\* Neveřejná individualizovaná nabídka\*\* \*(doporučeno pro diskrétní prodeje, prémiové nemovitosti, urychlené prodeje)\*

> Nemovitost se nenabízí na veřejných realitních portálech. Poradce aktivně oslovuje předem vytipované zájemce ze své databáze a sítě kontaktů. Každý zájemce dostane individuálně připravenou nabídku odpovídající jeho potřebám a motivaci.

---

## Model spolupráce: Prodávající – Poradce – Zájemce

``	PRODÁVAJÍCÍ	Exkluzivita + důvěra + informace o nemovitosti	REALITNÍ PORADCE
Ä		Individuální nabídka	Zpětná vazba + prezentace +
zájem / kontra	¼		ZÁJEMCE O KOUPI ``

### Role a odpovědnosti

| Strana | Odpovědnost | Informace, které sdílí | |-----|-----|-----| | \*\*Prodávající\*\* | Dodát podklady, připravit nemovitost, rozhodovat o nabídkách | Právní stav, dokumenty, vady, motivace | | \*\*Realitní poradce\*\* | Ocenění, tvorba nabídky, selekce zájemců, jednání, koordinace | Trh, právní rámec, postup prodeje | | \*\*Zájemce o koupi\*\* | Prokázat zájem a finanční způsobilost, dodržet mlčenlivost | Financování, záměr, časový rámec |

---

## Tvorba individuální nabídky

### Co individuální nabídka obsahuje

1. **\*\*Neveřejný prezentační materiál nemovitosti\*\*** - Profesionální fotografie, video-prohlídka, půdorys - Popis silných stránek přizpůsobený profilu konkrétního zájemce - Technické informace: výměra, stáří, stav, vybavení
2. **\*\*Ocenění a finanční přehled\*\*** - Nabídková cena a její zdůvodnění - Náklady na převod (daň z příjmu, notář, katastr) - Pokud investor: výnosová kalkulace (pronájem, ROI) - Pokud rodinný kupující: přehled hypotečních splátek při různých scénářích
3. **\*\*Personalizovaný průvodní text\*\*** - Proč TATO nemovitost sedí právě TOMUTO zájemci - Odpovědi na předpokládané otázky a námítky - Explicitní potvrzení diskrétnosti a podmínek nabídky
4. **\*\*Podmínky nabídky\*\*** - Platnost nabídky: [datum] - Způsob potvrzení zájmu: [e-mail / rezervační záloha / schůzka] - Mlčenlivost: zájemce bere na vědomí, že informace jsou neveřejné

### ### Kanály distribuce neveřejné nabídky

| Kanál | Komu | Forma | Poznámka | |-----|-----|-----|-----| | Databáze poradce | Předem registrovaní zájemci | E-mail + telefon | Prioritní – nejvyšší konverze | | Osobní doporučení | Stávající klienti a partneři | Telefonát | Diskrétní, důvěryhodné | | Síť spolupracujících poradců | Kolegové z branže | Chráněný přístup | Provize za zprostředkování | | Uzavřené investorské skupiny | Dle profilu kupujícího | Zabezpečený link | Pouze pro investor-typ | | LinkedIn / komunity | Profesionálové v lokalitě | Soukromá zpráva | Selektivně, jen při shodě |

---

### ## Cenová strategie a vyjednávání

#### ### Přístup k ceně

**\*\*Strategie:\*\*** [vyberte jednu] - **\*\*Přesná cena\*\*** – signalizuje dobré ocenění, méně prostoru ke slevě - **\*\*Cena s rezervou\*\*** – počítá se standardním vyjednáváním 3–7 % - **\*\*Cena s deadline\*\*** – platnost za aktuální cenu do [datum], pak navyšování

#### ### Vyjednávací mantinely

| Parametr | Spodní hranice | Poznámka | |-----|-----|-----| | Cena | [minimální Kč] | Dohodnuto s prodávajícím | | Datum předání | [nejdřívější datum] | | Rezervační záloha | [min. % nebo Kč] | Serióznost kupujícího | | Způsob financování | [hypotéka povolena / jen hotovost] | | Vybavení | [co je součástí ceny] | |



# Akční kroky

Konkrétní kroky pro realizaci.

## 4 Akční plán prodeje – krok za krokem

### ## Fáze 1: Příprava (Týden 1–2)

### Dokumentace a právní podklady - [ ] Výpis z katastru nemovitostí (aktuální, max. 3 měsíce) - [ ] Nabývací titul (kupní smlouva / dědické rozhodnutí / darovací smlouva) - [ ] Průkaz energetické náročnosti budovy (PENB) – povinný - [ ] Nájemní smlouvy (pokud je nemovitost pronajata) - [ ] Dokumentace ke stavbě (stavební povolení, kolaudace, projekt) - [ ] Výpis z SVJ / společenství vlastníků (fond oprav, dluhy, plánované opravy) - [ ] Pojistná smlouva na nemovitost - [ ] Potvrzení o bezdlužnosti vůči správci nemovitosti

### Příprava nemovitosti na prezentaci - [ ] Home staging: úklid, depersonalizace, drobné opravy - [ ] Profesionální fotografie (exteriér + interiér, nejlépe denní světlo) - [ ] Video prohlídka nebo virtuální tour (360°) - [ ] Půdorys s vyznačením ploch - [ ] Příprava prezentační složky pro zájemce (fyzická + digitální)

### Příprava individuální nabídky - [ ] Definovat seznam 10–20 vytipovaných zájemců - [ ] Připravit master prezentaci nemovitosti - [ ] Připravit šablonu pro personalizaci dle profilu zájemce - [ ] Dohodnout způsob komunikace s prodávajícím (jak a kdy reportovat)

---

### ## Fáze 2: Oslovení zájemců (Týden 2–4)

#### ### Pořadí oslovování

1. **\*\*Prioritní zájemci\*\*** (databáze poradce, aktivní hledači) - Kontakt: telefonát 'zaslání nabídky' 'follow-up do 3 dnů' - Cíl: 3–5 kvalifikovaných schůzek / prohlídek
2. **\*\*Sít' doporučení\*\*** (stávající klienti, partneři) - Kontakt: osobní telefonát s diskrétní zmínkou - Cíl: 1–3 doporučení konečného kupujícího
3. **\*\*Spolupracující poradci\*\*** (pokud povoleno prodávajícím) - Kontakt: sdílení anonymizované nabídky 'zájem' 'kompletní info po NDA' - Cíl: rozšíření dosahu bez veřejnosti

### ### Kvalifikace zájemce

Před odesláním plné nabídky ověřit: -  Reálná motivace ke koupi (proč, kdy, co hledá) -   
Finanční způsobilost: [vlastní prostředky / předschválená hypotéka / písemné potvrzení banky]  
-  Souhlas s podmínkami diskrétnosti (ústně nebo e-mailem) -  Časový rámec: kdy je připraven uzavřít

---

### ## Fáze 3: Prohlídky a prezentace (Týden 3–6)

### Organizace prohlídek -  Prohlídky výhradně po předchozí domluvě – žádné spontánní návštěvy -  Max.  prohlídek souběžně (diskrétnost, nerušení prodávajícího) -  Poradce vždy přítomen – nikdy prohlídka bez dohledu -  Po prohlídce: feedback do 24 hodin (e-mail nebo formulář)

### Průběh prohlídky 1. Uvítání, krátké představení příběhu nemovitosti 2. Prohlídka v logickém sledu (světlé prostory 'soukromé' technické zázemí) 3. Zdůraznění klíčových předností přizpůsobených profilu zájemce 4. Prostor pro otázky 5. Předání prezentační složky 6. Diskuse o dalším postupu (zájem / ne / zvažuje)

### Po prohlídce -  Zapsat feedback zájemce do CRM -  Reportovat prodávajícímu (souhrnně – bez jmen zájemců) -  Follow-up zájemce: telefonát do 2–3 pracovních dnů

---

### ## Fáze 4: Vyjednávání a rezervace (Týden 4–8)

### Přijetí nabídky od zájemce -  Zájemce podá písemný záměr koupě s navrženou cenou a podmínkami -  Poradce vyhodnotí a konzultuje s prodávajícím do 24–48 hodin -  Protinabídka nebo akceptace (max. 2–3 kola vyjednávání)

### Rezervační smlouva -  Sepsání rezervační smlouvy (poradce / smluvní právník) -  Výše rezervační zálohy: [doporučeno 50 000–200 000 Kč dle ceny] -  Uložení zálohy: [advokátní úschova / notářská úschova] -  Lhůta platnosti rezervace: [14–30 dní] -  Co záloha kryje: [vypadnutí zájemce = propadnutí / vypadnutí prodávajícího = vrácení 2x]

---

### ## Fáze 5: Právní a finanční uzavření (Týden 6–12)

### Příprava kupní smlouvy - [ ] Zadání smluvnímu právníkovi (advokát, notář) - [ ] Kontrola: soulad s KN, vypořádání zástavních práv, věcná břemena - [ ] Odsouhlasení kupní smlouvy oběma stranami - [ ] Řešení financování kupujícího (hypotéka): koordinace s bankou

### Advokátní/notářská úschova - [ ] Složení kupní ceny do úschovy - [ ] Podpis kupní smlouvy - [ ] Podání návrhu na vklad do KN - [ ] Vyplacení kupní ceny prodávajícímu po zápisu v KN

---

## ## Fáze 6: Předání nemovitosti

- [ ] Fyzické předání: sepsání předávacího protokolu - [ ] Stav měřičů: el. energie, plyn, voda – odečet a přepis - [ ] Klíče, kódy, dokumentace předána kupujícímu - [ ] Přepis pojistky, SVJ, správce, dodavatelé energií - [ ] Poděkování a péče o reference (video-testimonial, Google review)

---

## ## Časový přehled

Týden	Aktivita	Zodpovídá	1-2	3-6	4-8	6-12	8-14
	Příprava dokumentace, nemovitosti, nabídky	Poradce + Prodávající	1-2				
	Oslovení zájemců, kvalifikace	Poradce	2-3	3-6			
	Prohlídky, follow-up	Poradce	4-8				
	Vyjednávání, rezervační smlouva	Poradce + Právník					
	Kupní smlouva, úschova, KN vklad	Právník					
	Předání nemovitosti	Poradce + obě strany					

# Rizika

Identifikovaná rizika a opatření.

## 5 Rizika a komunikační pravidla

## Klíčová rizika prodeje

### 1. Zájemce odstoupí po rezervaci \*\*Pravděpodobnost:\*\* Střední \*\*Dopad:\*\* Ztráta času, nutnost znovu oslovovat trh \*\*Mitigace:\*\* - Přiměřená výše rezervační zálohy (motivuje k dokončení) - Důkladná kvalifikace PŘED rezervací (finanční způsobilost, skutečná motivace) - Záloha v advokátní úschově – jasné podmínky propadnutí

### 2. Problémy s financováním kupujícího (hypotéka) \*\*Pravděpodobnost:\*\* Střední–vysoká \*\*Dopad:\*\* Prodlení 2–6 týdnů, možný výpadek obchodu \*\*Mitigace:\*\* - Vyžadovat před-schválení hypotéky PŘED podpisem rezervace - Zapojit hypotečního specialistu do procesu od počátku - Smluvně ošetřit lhůtu na zajištění financování

### 3. Vady zjištěné při due diligence nebo prohlídce \*\*Pravděpodobnost:\*\* Nízká–Střední \*\*Dopad:\*\* Slevový tlak, odstoupení kupujícího, spor \*\*Mitigace:\*\* - Prodávající musí předem otevřeně sdělit všechny známé vady (písemně) - Vady zohlednit v ceně PŘED zahájením nabídky, ne až při vyjednávání - Kupní smlouva jasně definuje stav nemovitosti k datu předání

### 4. Právní překážky (zástavní právo, nevypořádané dědictví, exekuce) \*\*Pravděpodobnost:\*\* Nízká (pokud je KN prověřen) \*\*Dopad:\*\* Blokace prodeje, soudní spor \*\*Mitigace:\*\* - Výpis z KN a kontrola ISIR (insolvenční rejstřík) HNED na začátku - Spolupráce s prověřeným realitním právníkem - Advokátní úschova chrání kupní cenu do vyřešení

### 5. Prodávající změní podmínky nebo cenu v průběhu \*\*Pravděpodobnost:\*\* Nízká (exkluzivní smlouva) / Střední (bez exkluzivity) \*\*Dopad:\*\* Poškození vztahu se zájemci, ztráta důvěry \*\*Mitigace:\*\* - Zprostředkovatelská smlouva s jasně definovanými podmínkami a sankcemi - Veškeré změny podmínek jen písemně, odsouhlaseny před novým oslovením

### 6. Únik informací (porušení diskrétnosti) **\*\*Pravděpodobnost:\*\*** Nízká **\*\*Dopad:\*\*** Narušení exkluzivity nabídky, tlak od sousedů nebo nežádoucích kupujících **\*\*Mitigace:\*\*** - Podmínka mlčenlivosti v materiálech i ústně při každém kontaktu - Nepřikládat adresu k první nabídce – poskytnout jen po kvalifikaci - Zájemci podepisují NDA (souhlas s diskrétností) před plnou prezentací

---

## ## Komunikační pravidla mezi stranami

### ### Poradce "Prodávající

| Typ komunikace | Frekvence | Forma | |-----|-----|-----| | Průběžný report (počty kontaktů, prohlídky, feedback) | 1× týdně | E-mail / telefon | | Hlášení o konkrétním zájemci (zájem o koupi) | Ihned | Telefonát + shrnutí e-mailem | | Vyjednávání o ceně | Ihned, před odpovědí zájemci | Osobní schůzka nebo telefonát | | Měsíční shrnutí a doporučení | 1× měsíčně | Písemný report |

**\*\*Zásada:\*\*** Poradce nikdy nesděljuje identitu ani detaily o zájemci bez souhlasu prodávajícího.

### ### Poradce "Zájemce

| Typ komunikace | Do kdy | Forma | |-----|-----|-----| | Potvrzení přijetí poptávky | Do 4 hodin | E-mail / SMS | | Zaslání nabídky | Do 24 hodin od kvalifikace | E-mail | | Follow-up po prohlídce | Do 48 hodin | Telefon | | Zpětná vazba na protinabídku | Do 48 hodin | Telefon + e-mail |

**\*\*Zásada:\*\*** Poradce nikdy neprozradí informace o ostatních zájemcích ani o spodní hranici ceny prodávajícího.

### Prodávající "Zájemce (přímá komunikace) - **\*\*Zásada:\*\*** Probíhá VÝHRADNĚ přes poradce, pokud není výslovně dohodnuto jinak. - Důvod: ochrana prodávajícího před přímým nátlakem, ochrana jednoty vyjednávací pozice.

# Shrnutí

Závěrečné shrnutí a harmonogram.

6

## Dokumentace, milníky a předání zakázky

### ## Checklist povinné dokumentace

### Dokumenty od prodávajícího - [ ] Výpis z KN (ne starší než 3 měsíce) - [ ] Nabývací titul k nemovitosti - [ ] Průkaz energetické náročnosti (PENB) - [ ] Dokumentace ke stavbě (kolaudace, stavební povolení) - [ ] Výpis ze SVJ – potvrzení bezdlužnosti a stav fondu oprav - [ ] Pojistná smlouva - [ ] Nájemní smlouvy (pokud jsou) - [ ] Technické listy zařízení (kotel, klimatizace, FV, atd.)

### Dokumenty vytvořené poradcem - [ ] Zprostředkovatelská smlouva - [ ] Záznam o ocenění (CMA nebo znalecký posudek) - [ ] Prezentační materiál nemovitosti - [ ] Evidence kontaktovaných zájemců a výsledků - [ ] Rezervační smlouva (s advokátem) - [ ] Předávací protokol

### Dokumenty pro kupujícího - [ ] Prezentační materiál nemovitosti - [ ] Prohlášení o stavech a vadách nemovitosti - [ ] Kupní smlouva (s advokátem) - [ ] Potvrzení o složení do úschovy - [ ] Potvrzení o zápisu v KN - [ ] Předávací protokol

---

### ## Klíčové milníky zakázky

Milník	Plánované datum	Skutečné datum	Status
Podpis zprostředkovatelské smlouvy		Příprava nemovitosti dokončena	
Zahájení oslovování zájemců		První prohlídka	
Přijetí vážné nabídky		Podpis rezervační smlouvy	
Podpis kupní smlouvy		Složení do advokátní úschovy	
Návrh na vklad do KN		Zápis v KN + vyplacení prodávajícímu	
Předání nemovitosti			

---

### ## Metriky úspěšnosti zakázky

Metrika	Plán	Skutečnost
Počet oslovených zájemců		Počet prohlídek
Počet vážných nabídek		Dosažená prodejní cena
Kč		Rozdíl od pož

adované ceny | | % | | Délka prodeje (od zahájení po podpis) | | týdnů | | Spokojenost prodávajícího (1–10) | | |

---

## Závěrečné zhodnocení a lekce pro příští zakázky

**\*\*Co fungovalo dobře:\*\*** - [Zapište po uzavření zakázky]

**\*\*Co příště udělat jinak:\*\*** - [Zapište po uzavření zakázky]

**\*\*Reference a doporučení:\*\*** - [ ] Požádat prodávajícího o video-testimonial nebo písemnou referenci - [ ] Požádat kupujícího o hodnocení (Google, Firmy.cz) - [ ] Zeptat se obou stran: koho mohu oslovit s podobnou službou?

---

## Kontaktní přehled zakázky

Role	Jméno	Telefon	E-mail	----- ----- ----- -----	Prodávající		Kupující	
Realitní poradce			Právník / advokát		Hypoteční specialista		Notář	

---

Tento dokument je vzorový plán z Strateg-AI.com

**Strateg-AI**

AI facilitované strategické plánování