



**JAK ÚSPĚŠNĚ A
SAMOSTATNĚ
PRODAT
SVOU NEMOVITOST**

František Kudrna

Obsah

Obsah 2

1. Cena nemovitosti 5

2. Inzerce 9


3. Prezentace 13

4. Rezervace nemovitosti 16

5. Kupní smlouva a úschova hlavní části kupní ceny 18

6. Podpisy smluv 20

7. Doporučení na závěr 21



Prodej nemovistosti
může být radostná
záležitost.

Stačí se na svou
nemovitost dívat
jinak...

Vítejte, velmi rád
Vám ukážu, jak!

František Kudrna, prodejce
nemovitostí

Zdravím Vás,

V oblasti obchodu se pohybuji již od roku 1997, kdy jsem jako student nastoupil do společnosti zabývající se zahraničním obchodem v oblasti průmyslové automatizace. V roce 2013 jsem se osamostatnil a nabyté zkušenosti z obchodu jsem aplikoval ve vlastním podnikání v oboru realit. Tuto oblast vnímám jako místo, kde se setkávají lidé různých oborů a názorových proudů. Bydlení řeší každý bez rozdílu. Proto je velmi důležité, vcítit se do potřeb a priorit prodávajících i kupujících a hledat společnou řeč.

Při prodeji nemovitostí se vždy snažím o konstruktivní přístup, vyzdvihuji pozitiva a navrhuji řešení, která by eliminovala negativní pohled na věc. Ze svých zkušeností vím, že při práci v realitách nejde jen o samotný prodej, ale je třeba znalostí i v jiných oborech. Na nemovitost je třeba dívat se komplexně a umět to poté předat novým majitelům.

Přeji vám všem, ať je pro vás tento text dobrým pomocníkem při prodeji vašich domů, bytů nebo chalup. Pokud si i přesto nebudete vědět rady, rád vám poradím po telefonu nebo osobně.

Váš [František Kudrna](#)



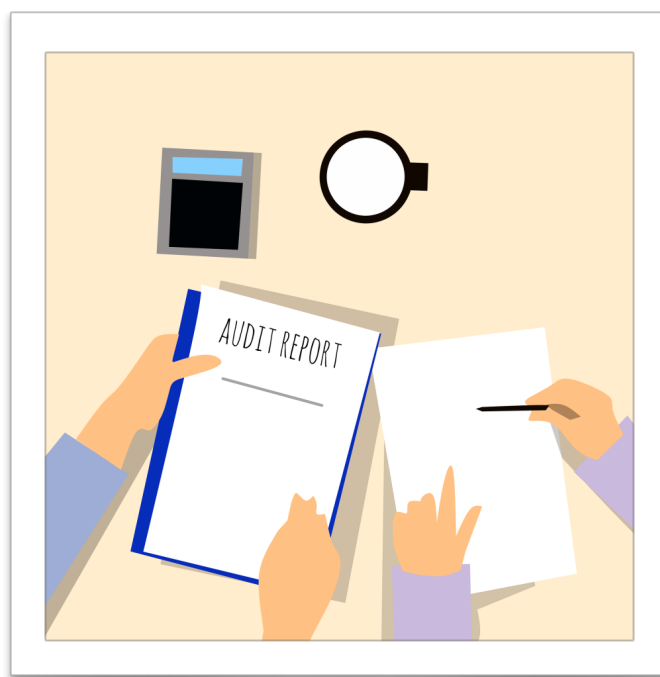
1. Cena nemovitosti

Na začátku se vám celý proces prodeje nemovitosti může zdát příliš složitý. Prodávající má před sebou spoustu úkonů a často neví, odkud začít. Aby všeobecné představy dostaly jasnější podobu, je nutné se odrazit od něčeho konkrétního. Tím prvním může být právě cena. **Cena je poměrně dost konkrétní ukazatel, který současným majitelům dodá motivaci, jistotu a notnou dávku sebevědomí.** K ceně doporučuji přistupovat obzvlášť obezřetně. Není dobré jít s cenou příliš nízko ani ji šponovat do závratných výšin.



Když bude cena hodně vysoká, kupující si dají dvě a dvě dohromady a budou s vámi chtít buď smlouvat, nebo je ani nepoznáte, protože veškerá jednání vzdají předem. Bude se vám navíc těžce obhajovat, proč je nemovitost tak drahá. Naopak když nemovitost podceníte a raději s heslem: „abych už konečně měl pokoj, co je doma to se počítá“, nastavíte nízkou cenu, nebudete z toho mít dobrý pocit a je možné, že vám budou někde peníze chybět. Proto je tak důležité, dobře si vše spočítat.

Jak se k ceně tedy ideálně postavit? **Nejlepším způsobem je, dopřát si na sestavení cenové nabídky dostatek času i trpělivosti.** Promyslet si, co všechno může být součástí ceny a jak ji představit zájemcům. **Doporučuji, podívat se na cenu očima kupujících a napsat si možné nápady na papír.** Cena je většinou to rozhodující a kupující chce, podobně jako vy, mít z nemovitosti dobrý pocit. Když bude cena opravdu hodně nízká, bude to působit podezřele. Také se vám bude ozývat spousta falešných zájemců, spíše takových zvědavců. Vysoká cena naopak znamená, že budete čekat na zázrak, kterého se možná ani nedočkáte. Zbytečně dlouho se bude nemovitost prodávat a nakonec nezbude jiné možnosti, než cenu snížit. Rozložte před sebou karty na stůl a proberte všechny faktory ovlivňující cenu a nebojte se nechat vyjádřit všechny členy rodiny.



Víte, že součástí ceny nemovitosti není jen samotná nemovitost? Opět se vžijte do kupujícího. Potřebuje si nejprve dům nebo byt projít, zjistit, jak na něj působí, co je potřeba udělat jinak, opravit, dokoupit. Určitě jej bude zajímat, kde se nemovitost nachází. Jak daleko to má do práce, do přírody, na úřady, jestli je v blízkosti zastávka MHD, vlak, dostupnost kvalitních obchodů, v jak rušné lokalitě se nemovitost nachází.

Lokalita nemovitosti by se v ceně měla také výrazněji odrážet a neměli byste zapomenout ji zájemci komunikovat. K ceně nemovitosti náleží především její pozemky. Patří k domu, bytu, které prodáváte, nějaká zahrádka či pole? Nachází se na pozemku malá chatička, studna, skladovací prostor, sklep? S jakými sousedy nemovitost „prodáváte“? Je toho spousta, co s cenou souvisí. Doporučuji, abyste si ji prošli očima kupujícího a nebáli se zeptat ani svých blízkých na názor. Ideální volbou je přizvat někoho, kdo u vás ještě nebyl, aby vám dal zpětnou vazbu. Je možné, že si všimne něčeho, co jste sami přehlédli a můžete to do ceny také zahrnout. Minimálně jako podpůrný argument, proč za ni chcete takovou částku.

Sestavení ceny nemovitosti je proces, doporučuji si na něj vynahradiť alespoň týden nebo ideálně několik týdnů a zhodnotit s odstupem času, jestli si za cenou opravdu takto stojíte. Když si budete sami jisti, kupující vám bude důvěřovat a snáze s cenou souhlasit. Zároveň si tím uděláte službu sami pro sebe. **Takový cenový audit není vůbec na škodu, ukáže vám, co jste třeba ještě před nějakým časem ani nevěděli, že doma máte a je dost možné, že budete mile překvapeni.** Věřte mi, za tu snahu to opravdu stojí.

Pokud si přesto nebudete jisti **neváhejte mne [kontaktovat](#).**





Zásady uvedené výše platí ve stabilním i růstovém období, kdy kupující a prodávající mají přehled o cenové hladině. Pokud se však objeví recese, která přichází v pravidelných cyklech, umocněná regulační politikou státu a globálními vlivy, může být situace mnohem složitější.

Během posledních let došlo k postupnému nárůstu cenové hladiny rezidenčních nemovitostí, a to jak z důvodu různých regulací ČNB, nastavení územních plánů či velmi dlouhých stavebních řízení. To je též jedním z důvodů, proč se v období velké proměnlivosti trhu setkáte s „náročnějšími“ zájemci např. z řad investorů, kteří by ve stabilních časech cílili na výrazně dražší nemovitosti.

Cena nemovitostí jsou na realitním trhu posuzovány částkou za m², což zní jednoduše a logicky. Čím více rostou cenové hladiny, tím více je předmětem diskuse **správné definování ploch** bytu, domu nebo pozemku. Legislativa daleko přísněji pohlíží na nezapsané „černé“ stavby a nutnost vlastnit platnou stavební dokumentaci. V případné nesoulady, nebo jinak „právní vady“ se samozřejmě promítnou do ceny nemovitosti.

V nedávné době mne například známý požádal „pouze“ o dotažení prodeje nemovitosti. Kupujícího si vyhledal sám a ptal se na formality. Prý kde zjistí, jak velký je jeho byt a co k němu patří. Vysvětlil jsem mu čísla na Listu vlastnictví (LV) a co je to Prohlášení vlastníka a kde ho sežene. **Po následném zjištění skutečného stav přišlo překvapení, byt byl o trochu menší, než si spolu domlouvali při prohlídce.** A přesně **tyto informace mohou mít fatální následky**, mnohdy i ve váš neprospěch.

Když máme stanovenou cenu, kterou dokážeme obhájit a známe všechny klady a zápory, můžeme začít sestavovat inzerci. Nesmíme zapomenout vyzdvihnout všechny klady. Negativa naopak nezmiňovat, pohovořit o nich budete moci osobně s kupujícím, až přijde na prohlídku. Nic není tak špatné, jak by se mohlo zdát při letmém pohledu na informace v inzerátu. Při osobním setkání budete moci navrhnout řešení, jak případnou vadu odstranit.

2. Inzerce

Sepište si vše zvlášť na papír a opět se na inzerci podívejte očima kupujícího. Zaujala by vás inzerce na první pohled? Nejdůležitější dejte hned na začátek. Postupujete od nejdůležitějšího po to méně významné. V jaké lokalitě se nemovitost nachází? Je zde dostatek zeleně, odpočinek, příroda? Je v nemovitosti dostatek světla, možnost topení krbem, dostatek skladovacích prostor, energetická náročnost, ekologicky orientované bydlení, zajímavá architektura, chytrá řešení, kvalitní práce, studna, jímka na dešťovou vodu, zajímavý výhled? Co možnosti parkování, garáž? Jak daleko se nachází nejbližší zastávka MHD – autobus, vlak. Je v místě nějaký obchod nebo nákupní centrum? Pořádají se v obci farmářské trhy, pravidelné kulturní akce? Nachází se zde sportoviště, hřiště? Co vše k nemovitosti náleží, např. studna, zahrádka, pergola atd.? V jakém stavu se dané bonusy nacházejí? Sdílíte nemovitost ještě s někým? Jací jsou vaši sousedé?



Podtrhněte silné stránky nemovitosti. Když si vše takto vypíšete, najednou vidíte spoustu informací. Opět si je seřaďte podle významu. Pokud vás něco z toho neosloví, do inzerce to nezahrnujte. **Ale myslete na to později při prohlídce nemovitosti, v této situaci je vhodné právě takovéto detaily zmínit.** Pro někoho můžou být důležité. Jakmile vše budete mít sepsané k vaší spokojenosti, dejte inzerci přečíst ideálně nezasvěcené osobě. Dá vám zpětný pohled a vy uznáte, jestli ještě něco doplnit nebo naopak vynechat. Jakmile všechna pozitiva sepíšete, dostáváte se k dalšímu zásadnímu kroku, který může ovlivnit rozhodování kupujících – vzhled nemovitosti.

Doporučuji, dát si na fotografické podobě nemovitosti obzvláště záležet. Zkuste zjistit, zda se ve vašem okolí nachází fotograf, který se specializuje na nemovitosti. Velmi oblíbené jsou videoprohlídky. Pokud se v blízkosti nachází zajímavé okolí, doporučuji letecké snímky pomocí dronu. Zachytíte-li svou nemovitost z větší vzdálenosti, všechny klady na ní ještě více podtrhnete. Pokud zdatného fotografa neseženete, nezoufejte. Nafóťte si nemovitost sami. Ovšem nepodceňujte kvalitu fotoaparátu. Poměrně dobře fotí i současné smartphony nebo starší zrcadlovky. Na internetu koluje spousta návodů, jak kvalitně fotit, zkuste si nějaký vyhledat a řídit se alespoň podle základních instrukcí (zlatý řez, atp.).

Než začnete fotit, zaměřte se na to, jak na vás nemovitost působí. Je dostatečně uklizená? Je vše na svém místě? Působí na vás prostor vzdušně? Jak se v daném místě právě cítíte? Zaujala by vás nemovitost z fotografie? Kvalitní fotografie jsou důležitá věc, ale nejprve prostor na focení opravdu připravte. Ponecháním původního nábytku utvoříte základní představu, jak by se dal prostor využít. Nadbytečné věci v kolnách a nepotřebné vybavení raději prodejte, darujte nebo alespoň uklidte pro tuto fotografii. Až poté se pusťte do zaznamenávání stavu nemovitosti. Ušetříte si tím čas při případném dalším vyklízení a snáze se vám bude nemovitost opouštět. Dodáte tak pocit lehkosti a snadnějšímu rozhodnutí kupujících. **Když se zde dobře cítíte vy, je dost pravděpodobné, že také budoucím majitelům se zde bude dobře žít.** Dejte si proto obzvlášť na inzerci záležet. Je to první zpráva, kterou budete vysílat do světa o stavu vaší nemovitosti.



Na každou nemovitost se snažím pohlížet trochu jinak, projdu si okolí a nechám na sebe působit atmosféru krajiny či městské čtvrti, **hledám to krásné**, to co by zájemce mohlo chytit u srdce.

Přemýšlím nad historií, jak se to tu asi měnilo, snažím se pochopit, čím je nemovitost výjimečná. Jaký příběh se zde odvíjel, každý byt nebo dům by mohl vyprávět.

Zmiňuji především **pro koho je to dané místo ideální**, zda si u domu dovedu představit děti pobíhající na zahradě a jejich starostlivou mámu, která na ně dohlíží přes balkonové dveře. Nebo třeba krásný západ slunce při pohledu z lodžie s hrnkem kafe v ruce. Každá nemovitost má něco svého. Mám radost, pokud se trefím a zájemce již představa z inzerce osloví natolik, že se při prezentaci na místě cítí jako doma.



3. Prezentace

Tím, že jste si stanovili cenu, udělali jste si jasno sami před sebou. Příjemnou a vzhlednou inzercí budete snáze oslovovat skutečné zájemce a je více než jisté, že vás brzy začnou kontaktovat. **Připravili jste si půdu pro další brzkou prezentaci – prohlídku vaší nemovitosti.** Být připraven se vyplácí nejen na bojišti. Odpadne vám spousta starostí a zmizí strachy, kterým byste čelili právě při představování nemovitosti. Před příchodem zájemců doporučuji ještě si vše sepsat na papír. **Snáze se vám bude začínat a nezapomenete tak zmínit i ty drobnosti, které jste v inzerci vynechali.** Papír si klidně vezměte s sebou. Působí profesionálně mít vše připravené a sepsané v deskách.

Při samotné prezentaci se opět co nejvíce zkuste vžít do role kupujícího, zeptejte se ho, co ho zajímá. Pokud někoho bude zajímat přestavba, nemusíte se zmiňovat o tom, co v nemovitosti zůstane za nábytek. Zájemce zná vaši nemovitost většinou pouze z inzerce, vzpomeňte si, jaké fotografie jste zde umístili a co jste nakonec skutečně o nemovitosti napsali. **Zmiňte to hned na začátku.** Než ale přejdete k diskuzi ohledně nemovitosti, nezapomeňte na přátelskou atmosféru. Pocit je nakonec to nejdůležitější, s čím budoucí majitel odchází domů. Buď ho ihned odradíte svou přímostí a stručností nebo si vás naopak natolik oblíbí, že vám rád zavolá ještě po prohlídce s poděkováním. **Buďte opravdu co nejvíce vstřícní a nechtějte za každou cenu nemovitost prodat prvnímu zájemci, který na prohlídku zavítá.**



Dopřejte si oboustranně čas na zpracování emocí i vašich názorů. **Dejte zájemcům něco navíc.** Je možné, že je zaujala právě lokalita, ve které se vaše nemovitost nachází a rádi by se o ní dozvěděli ještě něco více.

Po celou dobu prezentace myslíte na to, že pocit, se kterým budou zájemci odcházet domů, je to nejdůležitější, co máte předat. Třeba si vaši nemovitost nakonec nevyberou, ale budou na vás předávat kontakt dál. Vyvarujte se tomu, aby se o vás šířili špatné reference. **Berte zájemce o vaši nemovitost jako takovou chodící reklamu.** S takovým přístupem se vám bude lépe prodávat.





V praxi jsem se setkal s mnoha různými formami vystupování. Každý člověk je originál, má rád jiný styl jednání. Setkal jsem se například s tím, že kupující absolvoval prohlídku nemovitosti se specialistou na geopatogenní zóny. Mnohem častějším jevem je „profesní deformace“, elektrikář bude považovat za nejdůležitější stav elektroinstalace a pokud se setkáte s architektem, bude primární orientace světových stran a celkový dojem. Příčky místností pro něj budou jen listy papíru, které se dají jednoduše vytrhnout. To co pro jednoho je nepřekonatelný problém, jiný vidí jako výhodu. Po pár letech v realitách se nedivím skoro ničemu.

4. Rezervace nemovitosti

Jestli jste se řídili našimi doporučeními i zdravým selským rozumem, určitě máte za sebou příjemnou prohlídku vašeho obydlí. **Teď nastává čas, vyložit si před sebou karty na stůl.** Jak to tedy opravdu je. Je zájem kupujícího opravdový nebo jen planý rozmar? I s tím je dobré počítat. Představte si, že si jdete koupit něco cenného, existuje něco hodnotnějšího než si koupit dům, byt? Jak byste reagovali vy, kdybyste se ocitli v roli kupujícího? Jistě byste uvítali čas na rozmyšlenou. Zase na druhou stranu, čas je jedna věc, ale záleží v jakém kontextu.

Pokud se kupující rozhoduje mezi více nemovitostmi, stěžejní roli zde peníze nejspíš hrát nebudou. Jestliže, ale po vás chce více než dva týdny a není pro to konkrétní důvod, tak je něco špatně. Jakmile se vám kupující neozve do předběžně domluveného času, ozvěte se mu sami a zeptejte se ho. Jestli má o vaši nemovitost opravdový zájem nebo v tom hrají roli peníze. Je to nejčastější příčina a zde je potřeba, abyste před sebou měli jasno. **Myslí to kupující s nemovitostí opravdu vážně nebo to pouze zkouší?** Zeptejte se ho takticky, jestli má hotovost nebo předschválený úvěr, řešil již s bankou hypotéku nebo bude chtít zaplatit nemovitost jinak. Nenechávejte to čistě jen na něm. Pokud se jednání vyvíjí dál, jděte přímo k věci a zeptejte se na smlouvu, zda si ji prošel a jak na ni reaguje. Zda-li má nějaké dotazy a s čím mu můžete pomoci.





Tip REZERVACE

Opět si uvědomte, "koupě nemovitosti je proces", který chce svůj čas a trpělivost. Pokud ale ucítíte náznaky nejistoty a pochybnosti, zeptejte se ho na jejich důvody. Snažte se vyjít vstříc, ale neslevujte u těch požadavků, které jsou pro vás zásadní. Pokud jste cenu nastavili hodně vysoko, je zde možnost se o ní ještě konstruktivně pobavit, pokud jsou důvody objektivní a oprávněné.

Vždy pamatujte, jak jste se k ceně dostali a čeho jste chtěli dosáhnout. Pokud vycítíte zájem ze strany kupujícího, domluvte si spolu schůzku, na které celou smlouvu kompletně projdete. Jestli je kupující dost nejistý a hodně váhá, dejte mu ještě den, dva na rozmyšlenou, ozvěte se mu a pokud situace u něj stále přetrvává, poděkujte za jeho zájem a rozlučte se. I to k životu prodávajícího patří a je dobré, když jste na to připraveni.

5. Kupní smlouva a úschova hlavní části kupní ceny

Kupující projevils velký zájem o vaši nemovitost a podpisem na rezervaci vás ujistil o tom, že má potřebné množství vlastních finančních prostředků ke koupi nemovitosti. **Ted' nastává čas, dát své rozhodnutí do psané formy a vyhotovit kupní smlouvu a smlouvu o úschově finančních prostředků.**

Úschova znamená to, že si budete vybírat, kde si hlavní část peněz za nemovitost uložíte. Můžete zvolit úschovu u advokáta, notáře nebo přímo v bance. Všechno je možné, záleží, co je vám bližší a jaké podmínky si vyjednáte u každého z nich.

Co nedoporučuji je, posílat si peníze napřímo. Důvodem je 20-denní čekací lhůta na katastru nemovitostí, po kterou většinou nikdo kromě exekutorů a insolvenčních správců nekoná. Vy ani kupující nemáte jistotu, že se nepříhodi nějaká nečekaná událost. Poslání peněz napřímo je ale jednou z možností, která nezřídka přijde také na řadu. Zvažte v každém případě své možnosti a na adekvátní rizika se zeptejte svého hypotečního poradce, notáře nebo advokáta.

Kupní smlouvu vřele doporučuji sepsat advokátem a to již se zadáním, pro kterou formu úschovy jste se rozhodli. Má to hned několik výhod. Je sice dražší, než kdybyste si smlouvu pořídili sami od známého, kamaráda, který může být i právníkem. **Advokát totiž za smlouvu ručí a vy jste tak z této strany pojištěni.**



Ale pozor! Dejte si opravdu prostor na to, vybrat si advokáta, se kterým si budete rozumět a hlavně, je odborníkem přímo na bytové právo. Pokud má jinou specializaci, bude mu trvat delší dobu, než se v prodeji nemovitosti zorientuje. Navíc vám nemusí sestavit smlouvu podle vašich požadavků a představ. **Vždy se ptejte, jakou má advokát hlavní specializaci a jestli má za sebou nějaké prodané nemovitosti, případně jakého typu.** Dům, byt, pozemek atd. Vytipujte si advokáta, ideálně na doporučení a domluvte si spolu schůzku. Až po prověření, zda má znalosti bytového práva, se domluvte na sestavení kupní smlouvy. Nedoporučuji sestavit smlouvu u více advokátů, ať se v samotném procesu neztratíte. Každý z nich může mít jiné řešení. Strana kupujícího může mít též advokáta a úvěrující banka si podmínky také ráda zkontroluje. **Cílem není diskutovat, ale najít rozumný výsledek.**



Při diskusích o obsahu kupní smlouvy jsem se setkal s potvrzením pravidla „**dva právníci tři názory**“.

Snažím se tedy, aby strany došly k rozumnému výsledku, a to bez nadbytečných ustanovení v textu kupní smlouvy. Cílem je soulad názorů obou stran.

6. Podpisy smluv

Máte vyřešené potřebné dokumenty, které se v případě hypotečního úvěru kupujících rozšíří o zástavní smlouvu. Teď už vás čeká jen třešnička na závěr v právních záležitostech. Podepsat smlouvy.

Připravte se na to, že budete podepisovat kupní i zástavní smlouvu. Aby banka byla schopná uvolnit prostředky kupujícím, potřebuje mít od vás nějakým způsobem vyřešenou zástavu peněz nebo alespoň podaný její návrh na katastru. Návrhem je právě Vaše nemovitost. **Tady hraje stěžejní roli, právě to, jestli jste od kupujícího zjistili, jak má vyřešené financování.** Zda má u vybrané banky sjednaný úvěr. **Při podpisu rovněž myslíte na úschovu listin.**

Pokud by se kupní smlouva dostala na katastr, katastr neřeší, jestli už máte zaplacené peníze. **Kupní smlouva by se kupujícímu neměla dostat do ruky, pokud jste se tak nedohodli ve smlouvě.**

Některé realitní kanceláře si zjednodušují život a kupujícím po podpisech smluv předají veškeré listiny a to i kupní smlouvu s ověřeným podpisem. Může se stát, třeba to, že je kupní smlouva podána na katastr nemovitostí bez uhrazených prostředků do úschovy. Pokud by při takové laxnosti prodávající, nezablokoval postup řízení, nemovitost bude přepsána, ale prodávající žádné prostředky neobdrží. Správným postupem se tedy vyhnete nepříjemnostem a případným soudním sporům.



7. Doporučení na závěr

Po podpisu smluv nastává čas zápisu nemovitosti na katastr. Je to doba minimální 21 až 30 dní. Dříve se nejspíš katastrálnímu úřadu nepodaří všechny záležitosti vyřešit, proto je dobré s tím počítat. Takovým moderním trendem se stává sledování vkladového řízení online. Nemusíte nikam volat a nikoho se na nic ptát. Jednoduše se podíváte na web katastrálního úřadu a zjistíte, jak na tom vaše nemovitost je, jestli je už napsaná na nového majitele. **Doporučuji nemovitost předávat až v okamžiku, kdy máte peníze od kupujícího na svém účtu.** Máte větší jistotu, že vše z jeho strany proběhlo v pořádku.

Po předání nemovitosti a připsání cílové částky na váš účet máte vyhráno. **Doporučuji se ještě s kupujícím sejít, zeptat se na vzájemnou spokojenost a dál už vše přenechat na něm s tím, že se na vás může obrátit.**



Věřím, že po přečtení e-booku máte větší přehled o tom, co vás čeká. **Opravdu doporučuji, dát si na vše čas a postupovat systematicky podle jednotlivých bodů, které jsem vám shrnul.** Rozumím, že je to záplava informací, taktik i nových zkušeností. Chci vás ale uklidnit, že je to v pořádku a patří to k procesu. Jsem zde od toho, abych vám s prodejem nemovitosti pomohl. Mám za sebou už pěknou řádku prodaných i neprodaných nemovitostí, dost jsem se na praxi proškolil. Pokud se naskytne jakýkoli problém nebo komplikace, nemusíte jí tak vůbec procházet. **Můžete přijít na řešení ještě předtím, než se cokoli takové naskytne.** Rád vám budu k dispozici hned na začátku, kdy se rozhodnete svou nemovitost prodat a stejně tak mě potěší, když se mi ozvete v průběhu. Záleží na vás, co je pro vás prioritní a kde očekáváte pomocnou ruku.

Na závěr vám chci popřát, ať je pro vás prodej nemovitosti příjemným a úspěšným procesem, který vás i kupujícího baví a těšíte se z oboustranné spokojenosti. **Ať máte radost z nově získaných finančních prostředků a můžete je využít k dalším životním plánům.** Pevně doufám, že tento krátký e-book Vám bude praktickým průvodcem při prodeji Vaší nemovitosti.

Tento e-book vznikl za použití mých cenných letitých zkušeností a znalostí z oboru prodeje a koupi nemovitostí. Podělil jsem se s Vámi o mé know-how a zároveň vám ukázal to nejvzácnější, co denně při svých prohlídkách a schůzkách uplatňuji. Prosím, nešířte tento e-book jinak než s použitím odkazu, odkud jste si ho stáhli. Vztahují se na něj má autorská práva. Není možné jej poskytovat třetím osobám bez mého písemného souhlasu. Nemuselo by to být užitečné pro Vás ani pro příjemce, který si e-book nevědomě pořídil. Za respektování mých požadavků Vám velice děkuji.

V e-booku byly použity mé vlastní fotografie a také ilustrační obrázky z databáze www.pixabay.com. E-book vznikl v prostředí programu Pages.

Ještě jednou Vám děkuji za to, že jste si e-book pořídili. Věřím, že Vám budou všechna doporučení užitečná a nápomocná při prodeji vašeho vlastního domu nebo bytu. Děkuji také za respektování mých požadavků a přeji Vám vše dobré a hladký průběh celého prodejního procesu.

Srdečně Vás zdravím a přeji Vám jen to nejlepší.

Ing. František Kudrna

Váš prodejce nemovitostí

Tel: [606 864 334](tel:606864334)

f.kudrna@tillit.cz

frantisekkudrna.cz, www.tillit.cz

