

7 levných úprav, které zvýší prodejní cenu vaší nemovitosti



Vítejte u tohoto e-booku!

Níže naleznete 7 tipů, jak přichystat do prodeje vaši nemovitost tak, aby působila co nejlépe. U každého bodu naleznete také akční kroky na víkend, které vysvětlují postup přípravy. Snad se vám bude některý z těchto tipů hodit!



1. Odosobnění: Pryč s vaším životem

Zní to tvrdě, ale je to absolutní základ úspěšného prodeje: Kupující nechce vidět, jak v nemovitosti žijete vy. Potřebuje mít prostor pro vlastní fantazii. Pokud je byt plný vašich osobních věcí, bude si připadat jako na návštěvě u cizích lidí, ne jako ve svém budoucím domově.

Akční kroky na víkend:

- **Sbalte vzpomínky:** Sundejte rodinné fotografie, diplomy, dětské kresby z ledničky i sbírku suvenýrů z dovolených.
- **Schovejte hygienu:** V koupelně uklidte všechny použité kartáčky, šampony, holítko a léky do skříněk. Nechte venku jen čistý ručník a hezké tekuté mýdlo.

Čistá kuchyňská linka: Odstraňte z linky vše, co není nezbytné. Nechte tam maximálně kávovar nebo mísu s čerstvým ovocem. Prostor bude působit mnohem větší.



2. Kouzlo bílé barvy: Nejlevnější rekonstrukce na světě

Máte v obýváku sytě červenou stěnu, v ložnici brčálově zelenou a v dětském pokoji tapetu se spidermanem? Pro vás je to možná útulné, ale pro 90 % kupců to bude rušivé. Výrazné barvy opticky zmenšují prostor a nutí kupce přemýšlet nad tím, kolik práce (a peněz) je bude stát to přemalovat.

Akční kroky na víkend:

- **Kupte bílou barvu:** Neutrální bílá, jemná krémová nebo světle šedá jsou sázkou na jistotu.
- **Prosvětlete tmavé kouty:** Bílá barva odráží světlo. Tmavá předsíň nebo menší pokoj budou po vymalování na bílo působit o 20 % větším a vzdušnějším dojmem.

Zasádně dírky: Než začnete malovat, kupte si malou tubu sádky a zatmelte všechny díry po hřebíčcích a obrazech. Byt bude působit jako novostavba.



3. Syndrom "rozbitého okna": Opravte drobnosti

Kupující mají zabudovaný radar na chyby. Když uvidí kapající kohoutek, vrzající dveře nebo uvolněnou zásuvku, začne v jejich hlavě pracovat podvědomá kalkulačka: *"Pokud se majitel nestaral o tohle, co všechno je rozbité uvnitř? V jakém stavu jsou asi trubky nebo elektřina?"* Kvůli korunovým položkám začnou vyžadovat stotisícové slevy.

Akční kroky na víkend:

- **Křížový šroubovák do ruky:** Projděte byt a dotáhněte všechny kliky, panty u skříněk a uvolněné prahy.
- **Žárovky a voda:** Vyměňte všechny prasklé žárovky (kupující často zkouší vypínače). Vyměňte těsnění v kapajícím kohoutku.

Nové prkénko: Pokud je záchodové prkénko zažloutlé nebo poškrábané, kupte za 300 Kč nové. Je to detail, který dělá obrovský rozdíl v pocitu čistoty.

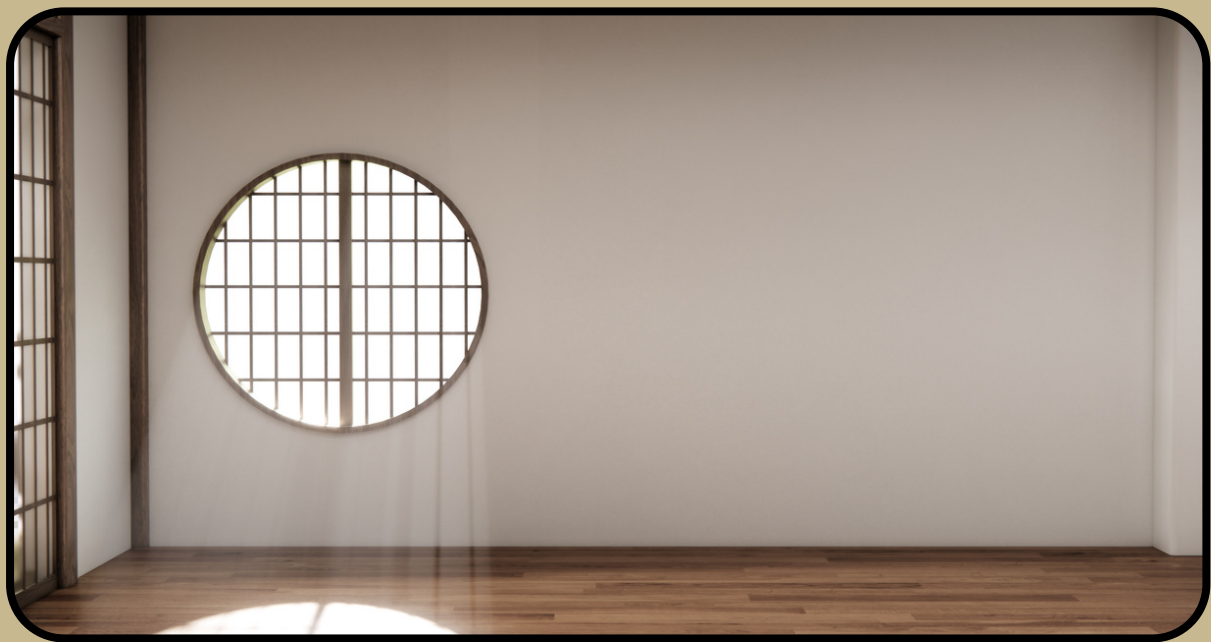


4. Budiž světlo: Prosvětlený byt = dražší byt

Tmavé prostory působí tísnivě, depresivně a opticky zmenšují metráž. Světlo naopak prodává. Vaším cílem je dostat do nemovitosti co nejvíce přirozeného i umělého světla.

Akční kroky na víkend:

- **Umyjte okna:** Zní to banálně, ale čistá okna propustí až o třetinu více světla. Sundejte těžké závěsy a vytáhněte žaluzie úplně nahoru.
- **Strategické svícení:** Před každou prohlídkou i před focením rozsviňte všechna světla v bytě. I přes den!
- **Sjednoťte žárovky:** Do lustrů a lamp dejte silné žárovky. Pozor ale na barvu světla – vyhněte se "studené bílé" (působí jako v nemocnici) a zvolte "teplou bílou", která navozuje pocit domova.



5. Generální úklid a vůně: Cílíme na smysly

Byt musí zářit a vonět. Pokud cítíte při vstupu zatuchlinu, cigarety, smažené jídlo nebo kočičí záchod, je to obrovský problém, který kupce okamžitě odradí. Čistota podvědomě signalizuje, že se o nemovitost dobře staralo.

Akční kroky na víkend:

- **Koupelna a kuchyň prodávají:** Vydrhněte spáry mezi dlaždičkami, odstraňte vodní kámen z baterií a vyleštěte zrcadla, dokud nebudou bez jediné šmouhy.
- **Pozor na chemické osvěžovače:** Laciné vůně do zásuvky působí podezřele (kupec si myslí, že něco maskujete).
- **Přírozená vůně:** Před prohlídkou pořádně vyvětrejte. Uvařte čerstvou kávu, nebo dejte do trouby na chvíli rozpéct skořici. Vůně domova funguje jako spolehlivý magnet.



6. Dejte každé místnosti jasný účel

Máte z jednoho pokoje napůl ložnici pro hosty, napůl skladiště zimního oblečení a k tomu v rohu rotoped s přehozeným prádlem? Kupující z toho bude zmatený a získá pocit, že v bytě není dostatek úložného prostoru.

Akční kroky na víkend:

- **Definujte funkci:** Pokud je to pracovna, nechte tam jen stůl, židli a lampu. Pokud je to ložnice, dejte tam čistě povlečenou postel a noční stolky.
- **Uklidte přebytečný nábytek:** Vše, co překáží v průchodu, musí pryč (klidně do garáže nebo do sklepa). Byt musí „dýchat“.



7. První dojem začíná už přede dveřmi

Lidé se rozhodují v prvních 10 vteřinách. Než vůbec odemknete dveře bytu, kupující už má určitý pocit, jestli se mu na daném místě líbí. Prodej začíná už na ulici před domem nebo na chodbě před bytem.

Akční kroky na víkend:

- **Vyčistěte vstup:** Umyjte vchodové dveře, a pokud jsou odřené, přetřete je. Opravte jmenovku na zvonku, ať nepůsobí odrbaně.
- **Nová rohožka:** Vyhodte starou rohožku a kupte úplně novou, neutrální (stojí 200 Kč). Je to detail, který řekne "vítejte".
- **Vyklizená chodba:** Ujistěte se, že na chodbě před bytem nejsou poházené staré boty, deštníky nebo odpadky a že tam svítí světlo. První krok do vašeho světa musí být dokonalý.



PRO TIP: Investice, která se vyplatí

- Pokud byste přece jen chtěli do prodeje lehce zainvestovat a máte staré vchodové dveře, vyměňte je za nové bezpečnostní. Zájemci už při příchodu k bytu uvidí ten obrovský rozdíl oproti ostatním nemovitostem, které navštívili.
- Představte si to jako dokonalý celek: pokud hned u vstupu narazí na krásné, bezpečné dveře, uvnitř je přivítá vůně čerstvě upečené buchty, každý pokoj bude hezky prosvětlený a bude mít svůj jasný účel...
- V očích potenciálních kupujících právě vaše nemovitost stoupla na ceně o nižší stovky tisíc korun.



Závěr

Zvládli jste to? Skvělá práce!

Vaše nemovitost je nyní perfektně připravená zaujmout kupce a prodat se za maximum své hodnoty. Vaše šance na rychlý a výhodný prodej právě stouply o desítky procent.

Tím ale celý proces teprve začíná.

Nechcete na to být sami a riskovat chybu? Nedivím se vám.

Zajímá vás, **jakou má vaše nemovitost po těchto úpravách aktuální tržní hodnotu?** Nebo si jen chcete nezávazně popovídat o tom, jaký by byl nejlepší postup pro vaši konkrétní situaci?

Nabízím vám **nezávaznou konzultaci a odhad tržní ceny vaší nemovitosti zcela zdarma**. Společně se podíváme na to, jak z vašeho prodeje dostat maximum a bez zbytečného stresu.

Zavolejte mi na: 739 625 548

Napište mi na: jan.bartek@century21.cz

Více o mně a mé práci najdete na: www.jan-bartek.cz nebo na instagramu [realitakjanbartek](#)

Těším se na vaši zprávu!

Ing. Jan Bártek