Jak si vybrat realitního makléře, kterému můžete věřit

12 věcí, které si ověřit, než mu svěříte prodej svého domova.
Pro klidný a bezpečný prodej bez zbytečného stresu.

Praktický seznam otázek pro majitele nemovitostí v Českých Budějovicích a Jihočeském kraji

Ivana Hájková
certifikovaná realitní makléřka, CRM ISO 17024
RE/MAX Dynamic

Proč tenhle seznam otázek vznikl

Prodej domova není jen „obchod s bytem či domem“.
Je to velký životní krok, který často provází emoce, vzpomínky, obavy i očekávání.
Výběrem realitního makléře vlastně rozhodujete o tom, komu svěříte:

- svůj domov
- své peníze
- i svůj klid a čas.

Ve své praxi se často potkávám s lidmi, kteří mi říkají:
„Kdybych tenkrát věděl(a), na co se makléře zeptat, tu smlouvu bych nepodepsal(a).“
Přála bych si, aby podobný seznam měli v ruce dřív. Proto jsem vytvořila tenhle praktický checklist, aby vám pomohl cítit se při výběru makléře jistěji a v bezpečí.

Pro koho je tenhle seznam otázek

Tenhle materiál je pro Vás, pokud:

- vlastníte byt nebo dům v Českých Budějovicích a okolí,
- zvažujete prodej teď nebo v blízké době,
- chcete mít jasno, komu svůj domov svěříte, a rozhodovat se v klidu.

Jak tenhle seznam otázek používat

Tenhle checklist je tu proto, abyste se při výběru makléře cítili jistěji.
Můžete si ho projít doma v klidu u kávy, u stolu, kde Vám je dobře a poté si ho vzít s sebou na schůzku s makléřem.

Vytiskněte si tento seznam otázek nebo si ho otevřete v mobilu.
Ať ho máte po ruce při schůzce s makléřem.

Vyberte si jednoho až dva makléře na osobní schůzku.
Ideálně takové, kteří Vás zaujali svou prezentací nebo doporučením.

Ptejte se podle otázek v jednotlivých bodech.
Nemusíte se držet přesného pořadí – důležité je, abyste na konci měli ve všem jasno.

Pište si odpovědi i svoje pocity.
Poznámky Vám pomohou rozhodnout se, kterému makléři svůj domov svěříte.

🕊️ Je naprosto v pořádku dát si čas.
Nemusíte podepsat smlouvu hned na první schůzce.
Klidně si nechte den nebo dva na to, abyste si v hlavě i v srdci ujasnili, s kým se cítíte nejbezpečněji.

12 věcí, které si ověřit, než makléři svěříte prodej svého domova

1. Zkušenosti makléře v dané lokalitě
Kolik nemovitostí podobných té Vaší prodal(a) v posledních letech v Českých Budějovicích nebo v Jihočeském kraji?
Makléř, který zná místní trh, lépe odhadne reálnou cenu i poptávku.
Zeptejte se:

- Můžete mi ukázat prodané nemovitosti v okolí?
- Jak dlouho se prodávaly a za jakou cenu?

Zpozorněte, pokud:

- odpovídá jen obecně
- neumí uvést konkrétní příklady
- nebo rychle mění téma.

2. Způsob komunikace
Jak a jak často se spolu budete během prodeje spojovat?
Dobrý makléř Vás nenechá v nejistotě a dává Vám zprávy pravidelně.
Zeptejte se:

- Jak často od Vás dostanu informace o průběhu prodeje?
- Jakým způsobem spolu budeme mluvit (telefon, e-mail, WhatsApp…)?

Zpozorněte, pokud:

- říká jen „nějak se domluvíme“,
- působí netrpělivě, když se ptáte, nebo je z něj cítit, že na Vás nebude mít moc čas.

12 věcí, které si ověřit, než makléři svěříte prodej svého domova

3. Prezentace nemovitosti
Jak konkrétně bude makléř Vaši nemovitost prezentovat? Kvalita fotek, videí a textu má velký vliv na to, kolik zájemců se ozve.
Zeptejte se:

- Budou fotky dělané profesionálním fotografem?
- Nabízíte také video prohlídku, 3D scan nebo půdorys?
- Kde všude bude inzerát zveřejněný?

Zpozorněte, pokud:

- prezentaci zlehčuje („stačí pár fotek mobilem“),
- nemá žádné ukázky svojí práce
- nebo se vymlouvá, že „to dneska už není potřeba“.

4. Strategie stanovení ceny
Jak makléř navrhne nabídkovou cenu Vaší nemovitosti? Příliš vysoká cena může prodej zbytečně protahovat, příliš nízká Vás připraví o peníze.
Zeptejte se:

- Z čeho budete vycházet při návrhu ceny?
- Pracujete s tržními daty a podobnými prodeji v okolí?
- Jak budete postupovat, když se dlouho nikdo neozve?

Zpozorněte, pokud:

- bez přemýšlení slíbí „nejvyšší cenu na trhu“,
- nemá žádná konkrétní data ani srovnání
- nebo Vás hned tlačí do rychlého zlevnění bez vysvětlení.

12 věcí, které si ověřit, než makléři svěříte prodej svého domova

5. Smlouva a její podmínky
Jak bude vypadat naše smlouva a co z ní pro mě přesně plyne? Smlouva by měla chránit Vás i makléře a být srozumitelná.
Zeptejte se:

- Jak dlouho smlouva trvá?
- Co se stane, když nebudu spokojený/á a budu chtít spolupráci ukončit?
- Co přesně je ve smlouvě napsáno, že pro mě budete dělat?

Zpozorněte, pokud:

- makléř tlačí na okamžitý podpis,
- smlouvu Vám nechce poslat předem k prostudování
- nebo zlehčuje Vaše dotazy typu „to neřešte, to je jen formalita“.

6. Exkluzivita
Proč doporučujete (nebo nedoporučujete) exkluzivní smlouvu? Exkluzivita může být výhodná, pokud makléř opravdu intenzivně pracuje pro vás – ale nesmí to být past.
Zeptejte se:

- Co pro mě exkluzivita konkrétně znamená?
- Jaké výhody z ní budu mít já jako prodávající?
- Co se stane, když budu chtít spolupráci ukončit dřív?

Zpozorněte, pokud:

- slyšíte jen „jinak to nejde“ bez vysvětlení,
- ve smlouvě jsou vysoké sankce za ukončení spolupráce
- nebo makléř nedokáže srozumitelně říct, v čem je exkluzivita výhodná pro Vás.

12 věcí, které si ověřit, než makléři svěříte prodej svého domova

9. Postup při prodeji – krok za krokem

Jak bude vypadat celý proces od podpisu smlouvy až po předání klíčů?

Když víte, co Vás čeká, cítíte se klidněji a máte nad celou situací větší kontrolu.

Zeptejte se:

- Jaké kroky nás čekají po podpisu smlouvy?
- Jak budete postupovat při prohlídkách a jednání s kupujícími?
- Jak často mě budete informovat o tom, co se děje?

Zpozorněte, pokud:

- odpovědi jsou velmi vágní („nějak to zařídíme“),
- nemáte jasno, co bude následovat
- nebo makléř působí, že podrobnosti „není potřeba řešit“.

10. Reference a důvěra

Jaké má makléř zkušenosti a co o něm říkají předchozí klienti? Reference hodně napoví o tom, jak pracuje i jak komunikuje.

Zeptejte se:

- Máte hodnocení nebo doporučení od klientů (web, Google, sociální sítě)?
- Můžete uvést příklad prodeje, který byl složitější, a jak jste ho vyřešil/a?

Zpozorněte, pokud:

- makléř nemá žádné dohledatelné reference,
- hodnocení působí podezřele „dokonalé“, ale bez konkrétních příběhů
- nebo je na otázky ohledně referencí viditelně podrážděný.

12 věcí, které si ověřit, než makléři svěříte prodej svého domova

11. Časová kapacita a dostupnost
Má makléř na prodej Vaší nemovitosti opravdu prostor? Makléř, který má zakázek příliš mnoho, nemusí mít čas věnovat se té vaší naplno.
Zeptejte se:

- Kolik zakázek teď aktuálně řešíte?
- Jak rychle obvykle odpovídáte klientům?
- Co se stane, když vás nezastihnu?

Zpozorněte, pokud:

- makléř působí neustále přetíženě a ve stresu,
- nedokáže říct, kdy se vám ozve,
- nebo slibuje „všechno zvládnu“, ale bez konkrétního plánu.

12. Váš pocit z osobního setkání
Jak se vedle makléře cítíte? Umíte si představit, že s ním budete řešit i nepříjemné věci?
Papírově může být vše v pořádku, ale Váš vnitřní pocit je stejně důležitý.
Zeptejte se sami sebe:

- Cítil(a) jsem se během schůzky v klidu?
- Měla jsem prostor ptát se na vše, čemu nerozumím?
- Mluvil makléř s respektem o mně, o kupujících i o ostatních makléřích?

Zpozorněte, pokud:

- cítíte tlak na okamžitý podpis smlouvy,
- bojíte se zeptat na „hloupé“ otázky,
- nebo Vám v hlavě bliká: „Něco mi tady nesedí.“

A co dál?

Doufám, že Vám tenhle seznam otázek pomohl ujasnit si, na co se při výběru makléře zaměřit.
Když víte, na co se ptát, můžete se rozhodovat v klidu a stát si za svým rozhodnutím.

Pamatujte:

- máte právo se ptát na všechno, čemu nerozumíte,
- máte právo vzít si čas na rozmyšlenou,
- máte právo svěřit svůj domov jen někomu, z koho máte dobrý pocit.

Chcete probrat Vaši konkrétní situaci?

Pokud zvažujete prodej nemovitosti v Českých Budějovicích a okolí a chcete si v klidu ujasnit, jaké máte možnosti, nabízím Vám:

nezávaznou 20–30 minutovou konzultaci zdarma.

Můžeme spolu probrat například:

- jestli je teď pro Vás vhodný čas na prodej,
- jak přemýšlet o ceně Vaší nemovitosti,
- jak nastavit spolupráci s makléřem tak, abyste se cítili bezpečně.

Můžete se mě zeptat na cokoliv – i na věci, které se Vám zdají „hloupé“.
V realitách žádné hloupé otázky neexistují. Jsem tu od toho, abych Vám vše vysvětlila lidsky a srozumitelně.

Ozvat se mi můžete podle údajů na další straně.

Chcete si o Vašem prodeji v klidu popovídat?

Ivana Hájková
certifikovaná realitní makléřka, CRM ISO 17024
RE/MAX Dynamic
📞 **606 627 838**
✉️ ivana.hajkova@re-max.cz
🌐 www.ivanahajkova.cz

📲 Naskenujte QR kód a přejdete na stránku s konzultací zdarma.