mamoot
realitní kancelář

PRŮVODCE SPOLUPRACÍ

Na prodej nemusíte být sami.

Prodej nemovitosti je velké rozhodnutí. My se postaráme, abyste na něj nebyli sami.



NEJDŘÍV ČLOVĚK. POTOM REALITNÍ MAKLÉŘ.

Děkujeme za setkání.

Možná právě zvažujete prodej domu, bytu či pozemku. A možná ještě nemáte jasno, jak přesně postupovat. To je úplně v pořádku.

Tato brožura je malým průvodcem tím, co společně dokážeme připravit a jak vás můžeme provést celým prodejem. Bez zbytečného tlaku, zato s otevřenou komunikací.



„Nemovitost je důležitá. Ale lidé a jejich příběhy ještě víc.“

NÁŠ PŘÍSTUP

Co od nás můžete čekat

Chceme, abyste od začátku věděli, na čem jste. Předem si řekneme, co má smysl, kolik úsilí to bude stát a čeho chceme společně dosáhnout.

01 **Osobní přístup**

Jednáme s vámi jako s člověkem, ne jako s číslem zakázky.

02 **Promyšlená strategie**

Cena, prezentace i načasování musí dávat smysl právě vaší nemovitosti.

03 **Průběžná komunikace**

Víte, co se děje, jaká je odezva a co doporučujeme dál.

CESTA K PRODEJI

Jasný plán od začátku do konce.

01 **Seznámíme se**

Vaše situace, cíle a očekávání.

02 **Navrhneme strategii**

Cena, příprava a podoba propagace.

03 **Připravíme prezentaci**

Podklady, fotografie, video a inzerce.

04 **Jednáme se zájemci**

Prohlídky, nabídky a podmínky.

05 **Zajistíme dokumenty**

Rezervace, smlouvy, úschova, katastr.

06 **Předáme nemovitost**

Protokol, měřidla a související kroky.

Cena není jen číslo.

Dobrá prodejní cena nezačíná odhadem podle několika podobných inzerátů. Zajímá nás, za kolik se nemovitosti skutečně prodávají, v jakém jsou stavu a jaká je situace v konkrétní lokalitě.



Nabídková cena není realizovaná cena.

Společně nastavíme výchozí cenu i postup, jak budeme reagovat na zájem trhu.

Každá nemovitost potřebuje svůj plán.

Jiný postup zvolíme u bytu v původním stavu, jiný u rodinného domu, pozemku nebo rozestavěné stavby. Univerzální recept neexistuje.

01 **Pro koho prodáváme**

Kdo může být ideálním kupujícím a co je pro něj důležité.

02 **Co ukážeme jako první**

Které přednosti mají být v prezentaci nejviditelnější.

03 **Jak budeme postupovat**

Jak nastavíme propagaci, prohlídky i další rozhodování.

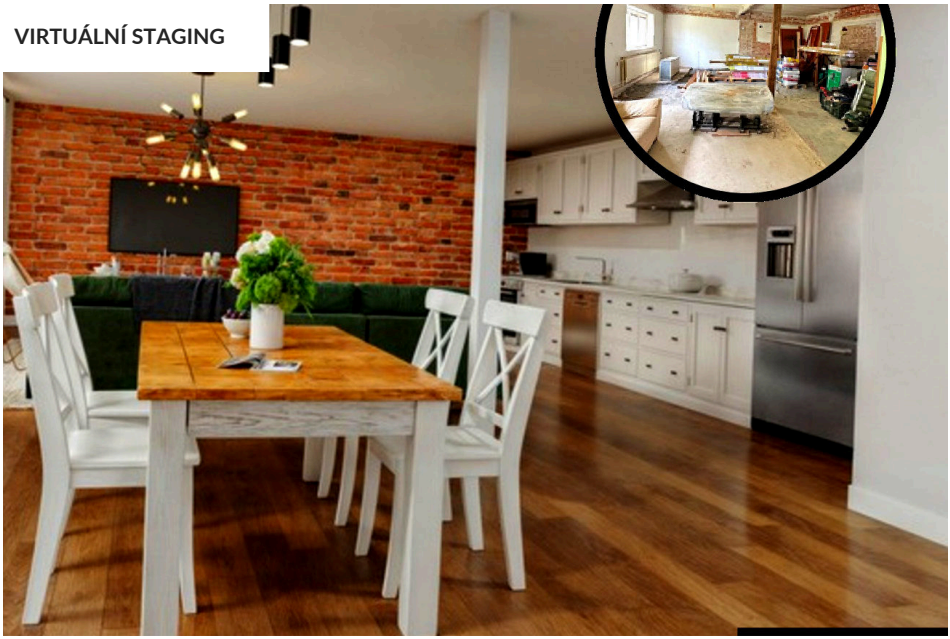
04 **Jak vyhodnotíme zájem**

Jak poznáme, zda strategie funguje, nebo vyžaduje změnu.

O konečném rozhodnutí vždy jednáme společně s vámi.

Jak může prostor vypadat.

Rozestavěný prostor nemusí na první pohled ukázat svůj potenciál.
Virtuální staging předvede, jak by mohl po dokončení a zařízení vypadat.

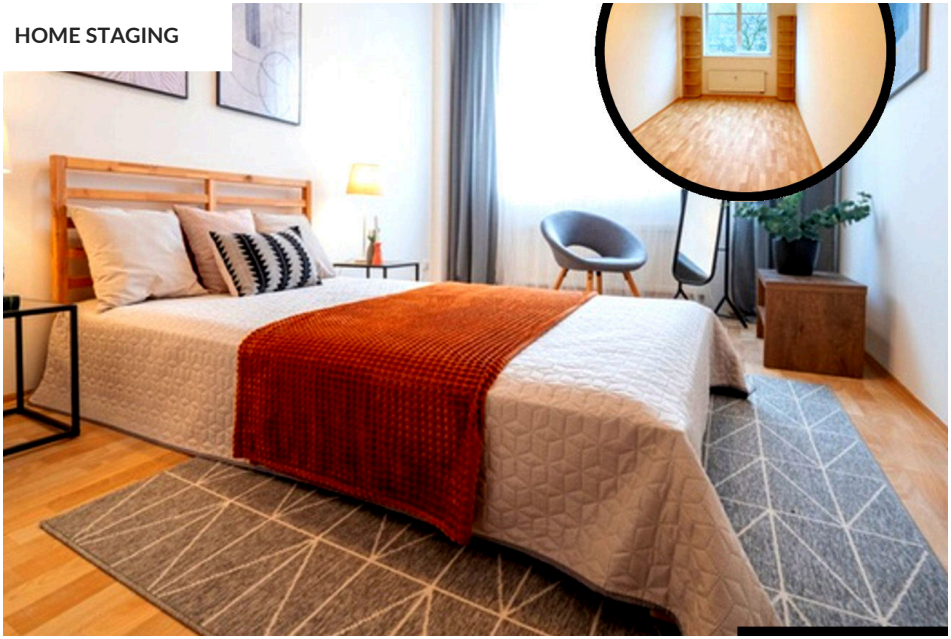


V KROUŽKU: SKUTEČNÝ ROZESTAVĚNÝ STAV

Hlavní obrázek je digitální vizualizace možné budoucí podoby.
Pomáhá zájemcům představit si využití prostoru. Nejde o současný stav.

Když prázdný pokoj ožije.

Při home stagingu prostor skutečně vybavíme nábytkem a doplňky, aby vynikl jeho potenciál. Nejde o počítačovou vizualizaci.



V KROUŽKU: PRÁZDNÁ MÍSTNOST PŘED ÚPRAVOU

Na hlavní fotografii vidíte skutečně zařízenou místnost.
Nábytek a doplňky do ní byly přivezeny pro účely prezentace.

Zájem začíná pohledem.



Kvalitní fotografie mají ukázat světlo, prostor a atmosféru. Nezakrýváme podstatné skutečnosti – chceme, aby se fotografie a skutečná prohlídka navzájem potvrzovaly.

Video a pohled z výšky.

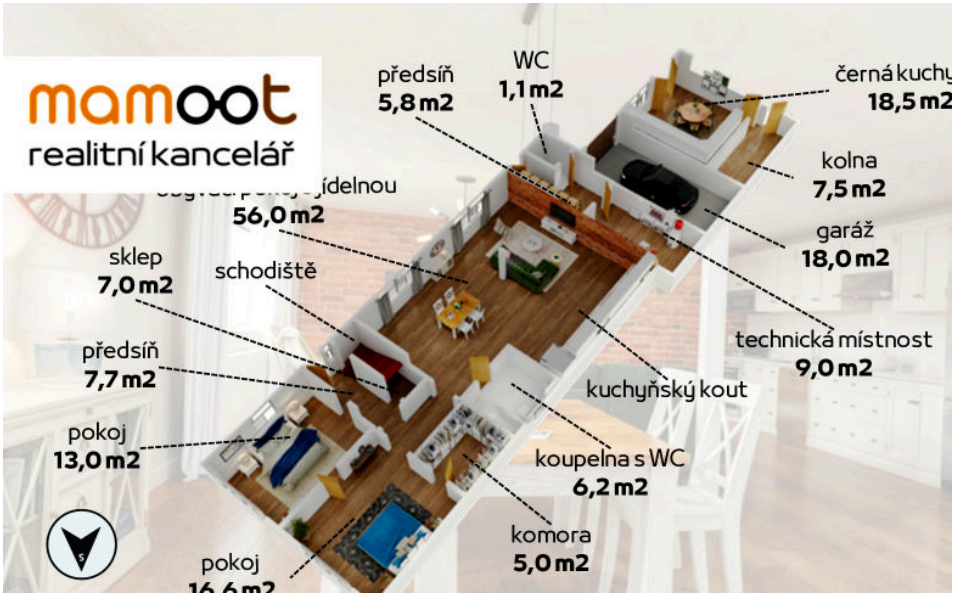
Video může přenést náladu místa a ukázat, jak na sebe jednotlivé prostory navazují. Letecké záběry zase pomáhají představit polohu domu a jeho okolí.



Technologie volíme podle nemovitosti.

Ne každý byt potřebuje dron. Důležité je, co pomůže kupujícímu pochopit nabídku.

Půdorysy a virtuální prohlídky.



Fotografie ukazují podobu nemovitosti. Půdorys pomáhá pochopit její dispozici. A virtuální prohlídka umožní zájemci prohlédnout si prostor vlastním tempem ještě před osobní návštěvou.

Výsledek? Lepší orientace a konkrétnější otázky před osobní prohlídkou.

Nestačí vytvořit hezký inzerát.

Podstatné je, aby se nabídka dostala k lidem, pro které může být zajímavá. Pro každou nemovitost proto plánujeme vhodnou kombinaci kanálů.

1 **Realitní portály**

Přehledná a úplná prezentace.

2 **Vlastní web**

Více informací na jednom místě.

3 **Sociální sítě**

Obsah cílený na relevantní publikum.

4 **Místní propagace**

Plachta, doporučení a další nástroje, pokud dávají smysl.

Jeden odkaz. Vše podstatné.

U vybraných nemovitostí připravujeme i vlastní webovou prezentaci. Fotografie, video, půdorysy, dokumenty a příběh místa tak mohou být přehledně dostupné na jediném odkazu.



Smysl je jednoduchý: usnadnit zájemcům rozhodování a vyvolat správné otázky ještě před prohlídkou.

Prohlídka není jen otevření dveří.

Na prohlídce se propojí fakta s pocitem, který v lidech nemovitost vyvolá. Naším úkolem je ukázat vše důležité, odpovídat srozumitelně a dát zájemcům prostor.



Organizace

Domlouváme termíny, připravujeme podklady a provázíme zájemce.

Zpětná vazba

Po prohlídkách spolu vyhodnotíme reakce a další postup.

Nejde jen o nejvyšší nabídku.

Záleží také na tom, zda má kupující financování, jaké požaduje termíny a zda dokáže své závazky splnit. Proto jednotlivé nabídky neposuzujeme jen podle ceny.

01 **Cena**

Kolik kupující nabízí a za jakých podmínek.

02 **Financování**

Zda má vlastní prostředky nebo řeší hypotéku.

03 **Termíny**

Kdy může podepsat a kdy potřebuje převzít.

04 **Jistota**

Jaké podklady a ujednání umožní bezpečný postup.

Od dohody k převodu.

Po výběru kupujícího navazuje právní a organizační část. Spolupracujeme s advokátními kancelářemi a hlídáme návaznost jednotlivých kroků.



Smlouvy a úschova

Zajišťujeme přípravu dokumentace a advokátní úschovu kupní ceny.

Katastr nemovitostí

Koordinujeme podpisy a podání návrhu na vklad vlastnického práva.

Hotovo je až po předání.

Podpis kupní smlouvy není posledním krokem. Důležité je správné předání nemovitosti, doložení stavu měřidel a srozumitelný předávací protokol.



Co vám ušetříme?

Hlídání návaznosti, domlouvání termínů a organizaci předání tak, aby nikdo nemusel hádat, co následuje.

Technický stav není maličkost.

U starších domů, rozestavěných staveb nebo nemovitostí se složitější historií může být rozumné přizvat nezávislého odborníka. Technická inspekce pomůže pojmenovat skutečný stav a otázky, které může kupující řešit.

Co může inspekce přinést?

- Přehled známých technických rizik
- Jasnější podklady pro jednání
- Méně nepříjemných překvapení po prohlídce

Rozsah a vhodnost posouzení řešíme podle konkrétní nemovitosti. Žádná inspekce nemůže zaručit odhalení všech vad.



Nekončíme u podpisu smlouvy.

Prodej často souvisí se stěhováním, novým bydlením nebo úpravami domu. Díky spolupráci s odborníky umíme doporučit i navazující služby.

Financování
Hypotéky a další možnosti financování

Technické posouzení
Inspekce a hodnocení domu

Malování
Řemeslníci pro úpravu interiéru

Stěhování
Pomoc s přesunem do nového bydlení

Vyklízení a úklid
Příprava a vyčištění nemovitosti

Internet a TV
Doporučení vhodného dodavatele

Rekonstrukce
Kontakty na specialisty a řemeslníky

Žaluzie a rolety
Vnitřní i venkovní zatemnění

Zahrady a údržba
Založení, péče, prořez a údržba

Podlahy
Podlahářské a pokládkové práce

Rozsah doporučení vždy záleží na lokalitě a konkrétní situaci. Další služby zajišťují spolupracující odborníci.

Jsme mamoot.



Na fotografii vidíte rodinný základ mamootu. Dnes ho doplňují zkušenosti dalších kolegů. Každý máme svou roli, ale za spolupráci neseme společnou odpovědnost.

Petr Beneš	jednatel · realitní makléř
Kristýna Skálová	jednatelka · realitní makléřka
Martin Luňák	realitní makléř
Radovan Beneš	foto · video · online prezentace

SLOVO KLIENTŮ

Nejlépe o nás mluví ti, kdo nás poznali.

Zkušenosti klientů zveřejňujeme v jejich původním znění.

> „Opravdu nepatřím k lidem, kteří mají potřebu hodnotit a recenzovat něčí služby. V případě pana Petra Beneše a vlastně celé RK Mamoot prostě musím udělat velkou výjimku z tohoto pravidla. Takovou míru ochoty, flexibility a pocitu důvěry, potřebné při tak velkém rozhodnutí, jako je prodej domu, jsem jednoduše nečekal. Provedli nás celým tím složitým procesem s profesionální jistotou a sympatickou lehkostí zároveň. Jejich zkušenosti vřele doporučuji všem, kteří váhají na koho se obrátit a věřím, že nebudete tohoto rozhodnutí litovat.“

Matěj Čech · 26. 5. 2026

Další reference a původní znění najdete na mamoot.cz/reference/.

Výsledky místo velkých slibů.





Ukázky naší profesionální prezentace nemovitostí.

JEŠTĚ JEDNA DŮLEŽITÁ VĚC

Dobrý prodej začíná dobrým rozhovorem.

Nikdo nezná vaši nemovitost a vaše důvody k prodeji lépe než vy. My k tomu přidáváme zkušenost s trhem, prezentací, jednáním i celým postupem.

Proto budeme vždy chtít nejdříve porozumět vaší situaci. Až potom má smysl mluvit o ceně, termínech a konkrétní strategii.

„Neprodáváme nemovitosti za každou cenu. Hledáme pro vás správnou cestu.“

mamoot
realitní kancelář

RÁDI VÁS POZNÁME

Přijďte si o tom popovídat.



mamoot s.r.o.

Masarykova 188/14, 250 88 Čelákovice

+420 723 062 061 · +420 607 049 046

info@mamoot.cz

www.mamoot.cz