

Neprodělejte na prodeji bytu v Ďáblicích

8 kroků, na kterých se při prodeji panelového bytu vyhrává nebo prohrává — a jeden supertrik na konec. Psáno pro Ďáblice, s čísly v Ďáblicích, ne pro „nemovitosti obecně“.

Jaromír Hodyc — realitní makléř, Davídková & partneři s.r.o.

Praha 8 · specializace: panelové byty · tel. +420 727 842 942 ·

www.panpanelak.cz

Vydání září 2026. **Všechny ceny a statistiky v této knize jsou aktuální k září 2026** a přepočítávají se každý měsíc z živých dat.



Proč tenhle průvodce vznikl

Prodej bytu je pro většinu lidí největší obchod života — a většina ho dělá poprvé. Protistrana (zkušený kupující, investor, protřelý vyjednávač) ho nedělá poprvé skoro nikdy. Tenhle nepoměr stojí prodávající statisíce, a přitom se dá srovnat jediným způsobem: vědět dopředu, co přijde.

Nejde o obecnou příručku „jak prodat nemovitost“. Panelový byt v Ďáblicích se prodává jinak než cihlový byt na Vinohradech a rozhoduje u něj jiná sada věcí: konstrukční soustava domu, stav jádra, patro a výtah, hospodaření SVJ, docházka na metro. Všechno z toho tu probereme — a tam, kde to jde, s konkrétními čísly přímo pro Ďáblice.

Průvodce vás provede prodejem v osmi krocích, v pořadí, v jakém přijdou. Můžete číst od začátku, nebo skočit rovnou na krok, který právě řešíte. Na konci najdete supertrik — jednoduchý způsob, jak z tohohle PDF vytěžit víc než ze všech ostatních kapitol dohromady.



TIP PANA PANELÁKA

Než začnete číst: napište si na papír jediné číslo — za kolik si myslíte, že váš byt prodáte. Až průvodce dočtete, napište ho znovu. Jestli se obě čísla shodují, jste připraveni líp než 90 % prodávajících.

Jaromír Hodyc · tel. +420 727 842 942 · www.panpanelak.cz

Ďáblice: co prodáváte, když prodáváte tady

Panelové domy v Ďáblicích jsou převážně v soustavě T06B ze 70. let. Jde o spolehlivou konstrukci s omezenějšími možnostmi dispozičních změn.

Konstrukční soustava T06B — argumenty, které máte v ruce

- T06B: osvědčená a spolehlivá konstrukční soustava
- menší sídliště = lepší údržba a aktivnější SVJ
- většina domů po zateplení a výměně oken
- klidnější prostředí = menší opotřebení společných prostor

POZNÁMKA SPECIALISTY

V Ďáblicích je klíčová poloha konkrétního domu – byty blíž k háji a vilové části mají výrazně vyšší hodnotu.

Čím Ďáblice prodává sám sebe

- klid a příroda Ďáblického háje
- vesnický charakter uprostřed Prahy
- prestiž vilové zástavby v sousedství
- plánovaná tramvaj zvýší dostupnost a ceny

VĚDĚLI JSTE?

Zámek Ďáblice má pohnutou historii – původně gotická tvrz byla přestavěna na barokní zámek a dnes slouží jako kulturní centrum s oblíbenou restaurací.

Aktuální ceny za m² a počty nabídek pro Ďáblice publikujeme průběžně na www.panpanelak.cz/trh — vždy s datem poslední aktualizace a jen tehdy, když je vzorek dost velký na to, aby čísla nelhala.

Kdo tady kupuje

Poptávku v Ďáblicích drží tři skupiny. **Rodiny a páry**, které chtějí metro, školu a nákupy v docházce a nechtějí (nebo nemůžou) platit ceny vnitřní Prahy. **První bydlení** — kupující, pro které je panelák jediná realistická vstupenka do vlastního bytu v Praze. A **investoři**, kteří na sídlištích nakupují kvůli stabilnímu nájemnímu výnosu.

Co z toho plyne pro vás: až budete psát inzerát a chystat byt, myslete na konkrétního člověka z těchto skupin — ne na anonymní „zájemce“.



TIP PANA PANELÁKA

Byty v Ďáblicích se prodávají průměrně do 38 dnů. Ale pozor: to je doba inzerce, ne doba celého prodeje. Než přičtete přípravu, hypotéku kupujícího a katastr, jste na dvou až čtyřech měsících. Kdo prodává v časové tísní, prodává levně.

Jaromír Hodyc · tel. +420 727 842 942 · www.panpanelak.cz



KROK 1 Rozhodněte se — a naplánujte to

Zní to banálně, ale nejdražší chyby vznikají ještě před prvním inzerátem: z nejasného důvodu prodeje a z neexistujícího plánu.

Proč vlastně prodáváte

Stěhování za prací, větší byt pro rodinu, rozvod, dědictví, zpeněžení investice. Každý důvod je legitimní — ale každý znamená jiný plán. Kdo prodává kvůli koupi jiné nemovitosti, řeší návaznost financování. Kdo prodává zděděný byt, řeší nejdřív zápis dědictví v katastru a daně. Kdo prodává investici, může počkat na nejlepší nabídku; kdo se stěhuje v září, nemůže. Ujasněte si to písemně — jedna věta stačí a bude se vám hodit při každém dalším rozhodnutí.

Kolik času to zabere

Fáze	Obvyklá doba
Příprava podkladů a ocenění	1–2 týdny
Příprava bytu a prezentace (úklid, fotky, text)	3–10 dní
Inzerce a prohlídky	2–6 týdnů
Rezervace a kupní smlouva	1–2 týdny
Hypotéka kupujícího (odhad, schválení, čerpání)	3–6 týdnů
Vklad do katastru	~30 dní od podání
Předání bytu a přepis energií	dny po zápisu

Realisticky **dva až čtyři měsíce** od rozhodnutí po peníze na účtu — když nic nevázne. Nejčastěji vážne hypotéka kupujícího a dohledávání dokumentů. Obojí se dá předběhnout (krok 3).

Připravte se i vy sami

Byt, který prodáváte, byl možná roky vaším domovem. Je normální, že se emoce budou plést do obchodu — u ceny („tolik vzpomínek přece stojí víc“), u prohlídek (cizí lidé kritizují vaši kuchyň), u vyjednávání. Počítejte s tím dopředu: rozhodnutí dělejte s odstupem, ideálně s někým, kdo v bytě nebydlel. Podlehnoutí emocím je nejdražší položka celého prodeje — jen není na žádné faktuře.



TIP PANA PANELÁKA

Jaro a začátek podzimu jsou na sídlištích nejsilnější sezóna — lidé chtějí stihnout stěhování před školním rokem. Jestli můžete volit, načasujte inzerci tam. Jestli nemůžete, nevadí: dobře připravený byt se prodá i v lednu, jen počítejte s delší inzercí.

Jaromír Hodyc · tel. +420 727 842 942 · www.panpanelak.cz



KROK 2 Poznejte svůj byt jako kupující

Kupující si váš byt projde očima inspektora: co bude muset opravit, kolik ho to bude stát a o kolik to srazí z ceny. Projděte si ho stejně — dřív než on.

Co si projít místnost po místnosti

- **Stěny a podlahy** — praskliny, skvrny od vlhkosti, prošlapané podlahy. Drobnosti opravte, velké věci přiznejte.
- **Okna a dveře** — jdou zavřít, těsní, nevrzají? Seřízení pantů stojí stokoruny a mění dojem.
- **Elektro, voda, plyn** — stáří rozvodů je u paneláků častá otázka. Hliníkové rozvody z výstavby = položka, na kterou se kupující zeptá.
- **Kuchyň a koupelna** — dvě místnosti, které prodávají byt. Kapající baterie a plesnivá spára jsou levné opravy s velkým efektem.
- **Balkon / lodžie** — stav zábradlí a podlahy; u zasklení mějte doklad, že je legální (souhlas SVJ).

Bytové jádro: nejdůležitější slovo u prodeje paneláku

Původní umakartové jádro je pro většinu kupujících položka „rekonstrukce za 300–500 tisíc hned po nastěhování“ — a přesně o tolik nabízejí míň. Zděné jádro tenhle odpočet ruší. Neznamená to, že musíte před prodejem rekonstruovat: znamená to, že cenu musíte nastavit s vědomím, jak ji jádro ovlivňuje, a v inzerátu to nemaskovat.

Nezapomeňte na dům

U paneláku kupujete dům se vším všudy — a kupující to vědí. Zateplení, stav střechy a stoupaček, nový výtah, výše fondu oprav a hlavně: **neplánuje SVJ velkou investici s úvěrem?** Projděte si zápisy ze shromáždění za poslední dva roky. Kupující si je vyžádá, tak ať víte, co v nich je, dřív než on.

KDY ZVÁŽIT TECHNICKOU INSPEKCI

Placená inspekce nemovitosti (zhruba 10–15 tisíc Kč) se vyplatí u bytů v původním stavu a všude, kde čekáte, že kupující bude tlačit na slevu „za skryté vady“. Zpráva inspektora obrací role: místo dohadů máte dokument, kterým cenu obhájíte — a chráníte se před pozdější reklamací.



TIP PANA PANELÁKA

Umakartové jádro není ostuda — v Ďáblicích je má pořád řada bytů a kupující s tím počítají. Ostuda je tvářit se, že tam není. Přiznaná slabina s jasnou cenou je argument; zamlčená slabina je sleva plus ztracená důvěra.

Jaromír Hodyc · tel. +420 727 842 942 · www.panpanelak.cz

KROK 3 Sežente papíry — dřív, než je bude někdo chtít

Připravené podklady zkracují prodej o týdny. Typická situace: kupující žádá o hypotéku, banka chce dokumenty „do zítřka“ — a vy sháníte potvrzení od SVJ, jehož výbor se sejde za tři týdny.

- ☐ **Výpis z listu vlastnictví** — aktuální, a hlavně zkontrolovaný: nevisí na něm stará zástava, exekuce, věcné břemeno?
- ☐ **Nabývací titul** — kupní či darovací smlouva, dědické usnesení, dohoda o převodu družstevního podílu.
- ☐ **Prohlášení vlastníka** — vymezuje jednotku a podíl na společných částech; bývá u katastru.
- ☐ **PENB** — průkaz energetické náročnosti; obvykle ho má SVJ pro celý dům. Když ho na písemnou žádost nedodá, lze ho při prodeji jednotky nahradit vyúčtováním energií za tři roky — žádost si uschovejte.
- ☐ **Potvrzení SVJ o bezdlužnosti** a rozpis měsíčních záloh.
- ☐ **Zápisy ze shromáždění SVJ** za poslední dva roky.
- ☐ **Půdorys bytu** s výměrami.
- ☐ **Vyúčtování služeb** za poslední dvě období.
- ☐ **Doklady k rekonstrukcím** — revize elektro, doklady k oknům, záruky.
- ☐ **Potvrzení o zůstatku hypotéky**, pokud je byt zastavený.

DRUŽSTEVNÍ BYT

U družstevního bytu se neprodává nemovitost, ale **členský podíl v družstvu**. Platí pravidla konkrétního družstva (souhlas s převodem, poplatky, lhůty) — vyžádejte si je hned na začátku, tady prodeje vážnou nejčastěji. A pozor na daně: osvobození se posuzuje podle držby podílu (pětiletý test), ne podle pravidel pro byt v osobním vlastnictví. Nespoléhejte na něj bez ověření.



TIP PANA PANELÁKA

Nejčastější zdržení, které vídám: zástavní právo po dávno splacené hypotéce, které nikdo nevymazal z katastru. Výmaz trvá týdny — a kupující s hypotékou nemůže čekat. Zkontrolujte si list vlastnictví dnes, ne až zavolá první zájemce.

Jaromír Hodyc · tel. +420 727 842 942 · www.panpanelak.cz



KROK 4 Nastavte cenu — první a nejdůležitější rozhodnutí

Největší zájem má inzerát v prvních dvou až třech týdnech. Kdo v té době odradí cenou, publikum už zpátky nedostane: kupující si sledované byty hlídají a každé snížení čtou jako pozvánku k dalšímu tlaku. Byt pak končí **pod** cenou, kterou mohl mít od začátku. Přestřelit „ať je z čeho slevit“ je nejdražší lidová moudrost českého realitního trhu.

Z čeho cenu odvodit

1. **Srovnatelné byty, ne všechny byty.** Stejná dispozice, podobná plocha, patro a stav. Tři až pět kusů stačí.
2. **Nabídkové ceny berte jako strop přání.** Inzerát, který visí pátý měsíc se dvěma slevami, neříká cenu — říká, o kolik byla původní představa mimo. Sledujte i to, jak dlouho nabídky visí.
3. **Realizované ceny jsou v katastru.** ČÚZK vede skutečné kupní ceny; nejsou zdarma ani okamžité, ale nejsou to přání.
4. **Odečtěte, co kupující bude řešit.** Jádru, okna, elektro — každá položka má cenu a kupující ji odečte, ať ji zmíníte, nebo ne.

Cenová strategie: tři poctivé možnosti

- **Cena na trhu** (doporučuji nejčastěji): nabídková cena těsně nad realistickou prodejní. Nejvíce poptávky v kritických prvních týdnech, prostor na ústupek v jednotkách procent.
- **Nižší cena s termínem nabídek:** u žádaných dispozic v dobrém stavu dokáže soutěž zájemců vytlačit cenu nad trh. Funguje jen při skutečném zájmu — a chce pevné nervy.
- **Vyšší cena s plánem slev:** legitimní jen tehdy, když nespěcháte a slevy máte předem rozmyšlené (kdy a o kolik). Bez plánu je to jen pomalejší cesta k nižší ceně.



TIP PANA PANELÁKA

Orientační rozpětí pro váš byt si spočítáte zdarma na www.panpanelak.cz/odhad-ceny-bytu — z živých dat pro Ďáblice, bez zadávání e-mailu. A když budete chtít cenu na konkrétní byt (patro, jádro, orientace, stav domu), zavolejte mi. Odhad dělám zdarma a nezavazuje vás k ničemu.

Jaromír Hodyc · tel. +420 727 842 942 · www.panpanelak.cz



KROK 5 Připravte byt: úklid, opravy, homestaging

Kupující se rozhoduje v prvních minutách prohlídky a na prvních třech fotkách. Příprava bytu je nejlevnější způsob, jak zvednout cenu — a přitom ji většina prodávajících odbude.

Co se vyplatí udělat (a co ne)

- **Vymalovat na bílo** — nejvyšší návratnost ze všech úprav. Tmavé a syté barvy prostor zmenšují a personalizují.
- **Drobné opravy** — kapající baterie, vrzající dveře, prasklá zásuvka, silikon v koupelně. Věci za stokoruny, které rozhodují o dojmu „udržovaný byt“.
- **Hlubkový úklid** — okna, spáry, spotřebiče uvnitř. Ideálně jednorázově profesionální firma.
- **Velké rekonstrukce před prodejem většinou ne.** Novou kuchyň za 250 tisíc kupující přecení málokdy — vybral by si jinou. Výjimka: havarijní stav, který blokuje hypotéku.

Debordelizace: méně věcí = větší byt

Přeplněný byt vypadá malý. Vyneste polovinu věcí — sezónní oblečení, krabice, přebytečný nábytek — do sklepa, ke známým, do skladu. Skříně a komory nechte poloprázdné: kupující je otevírá a „je tu dost úložných prostor“ je pocit, který se dá vyrobit.

Depersonalizace a homestaging

Kupující nekupuje váš příběh, ale svůj budoucí. Rodinné fotky, diplomy, sbírky a magnety z dovolených do krabice. Pak teprve nastupuje homestaging: neutrální textilie, pár květin, srovnané povrchy, rozsvícené lampy. U prázdných bytů zvažte zapůjčený základní nábytek nebo aspoň virtuální staging do fotek (vždy označený jako vizualizace) — prázdná místnost bez měřítka vypadá paradoxně menší.

- ☐ Vymalováno neutrálně, opravené drobnosti
- ☐ Vyklizená polovina věcí, poloprázdné skříně
- ☐ Osobní věci pryč, neutrální dekorace
- ☐ Hlubkový úklid včetně oken a spár
- ☐ Funkční žárovky všude, stejná teplota světla
- ☐ Vyvětráno; žádný kouř, zvířata, včerejší vaření



TIP PANA PANELÁKA

Nejpodceňovanější místo u paneláku: **vchod do domu a chodba k bytu**. Kupující hodnotí dům dřív, než otevřete dveře bytu. Nástěnka z roku 2015, přetékající schránky, nefunkční zářivka — domluvte se s SVJ nebo to před prohlídkami jednoduše uklidte sami.

Jaromír Hodyc · tel. +420 727 842 942 · www.panpanelak.cz



Fotky rozhodují o všem

Na portálech se rozhoduje na náhledu: první tři fotky určují, kolik lidí si vůbec otevře detail. Profesionální fotograf na byt stojí několik tisíc korun a je to nejlépe investovaný náklad celého prodeje. Když fotíte sami:

- Denní světlo, roztažené závěsy, rozsvícené lampy, srovnané horizonty.
- Širokoúhlý objektiv (má ho většina telefonů), focení z rohů místností, výška hrudníku.
- Byt připravený podle kroku 5 — nejlepší objektiv nespraví rozestlanou postel.
- **Půdorys s výměrami je povinnost.** Inzeráty s půdorysem mají prokazatelně víc poptávek — kupující si potřebuje byt „rozmyslet“.

Video a 3D prohlídka

Krátká videoprohlídka nebo 3D scan (Matterport a podobné) odfiltrují zvědavce a přivedou na prohlídku lidi, kteří už byt „znají“. U bytů s dobrým výhledem nebo po rekonstrukci se vyplatí skoro vždy; u bytu v původním stavu stačí poctivé fotky.

Text inzerátu: konkrétně, poctivě, pro kupujícího

- **Titulek** nese dispozici, lokalitu a jeden úderný benefit: „3+1 s lodžii, Ďáblice, 5 minut na metro“.
- **První dvě věty** říkají to nejdůležitější — dál většina lidí nedočte.
- **Číslo místo přidavných jmen:** ne „skvělá dostupnost“, ale „7 minut pěšky na metro“. Ne „nízké náklady“, ale „zálohy 4 200 Kč včetně topení“.
- **Přiznejte stav:** „původní udržovaný stav, cena tomu odpovídá“ šetří čas vám i kupujícím — a buduje důvěru pro vyjednávání.
- **Zmiňte dům:** zateplení, nové stoupačky, výtah, fond oprav bez úvěru.



TIP PANA PANELÁKA

Do inzerátu v Ďáblicích patří i to, co je za oknem: konkrétní docházkové časy na metro a k nákupům, škola a školka jménem. Kupující, který lokalitu nezná, si to stejně vygooglí — udělejte to za něj a získáte body za důvěryhodnost.

Jaromír Hodyc · tel. +420 727 842 942 · www.panpanelak.cz

Kde inzerovat

Základ jsou velké portály (Sreality, Reality.idNES, Bezrealitky) — tam hledají skoro všichni. K tomu cílená reklama na sociálních sítích (lokalita + okruh zájmů) a vlastní stránka bytu, pokud máte co ukázat navíc (3D prohlídka, video).

Sídlištní klasika, která pořád funguje

Na sídlišti kupuje překvapivě často někdo, kdo už v okolí bydlí: rodiče kupují dětem byt ve vedlejší vchodě, nájemníci chtějí vlastní byt ve „své“ čtvrti. Proto v Ďáblicích pořád funguje **plachta na lodžii, letáky do schránek okolních domů a zpráva sousedům**. Tahle poptávka na portálech vidět není — a bývá nejméně problémová.

Prohlídky: vy jste tu domácí

- **Termíny v blocích** — dvě odpoledne v týdnu místo sedmi večerů. Šetří vás to a zájemcům nenápadně ukazuje, že nejsou sami.
- **Byt nachystaný jako na fotky** — vyvětráno, rozsvíceno, uklizeno. Pokaždé.
- **Mějte podklady u sebe** — půdorys, vyúčtování, zápisy SVJ. Odpověď „to vám pošlu“ znamená druhé kolo; odpověď z desek znamená důvěru.
- **Nechte je mluvit**. Z otázek poznáte motivaci: rodina s dětmi se ptá na školu, investor na nájmy a fond oprav. Podle toho argumentujte.
- **Ptejte se i vy**: jak budou financovat? Hotovost, schválená hypotéka, nebo „ještě uvidíme“? Rozdíl mezi kupujícím a snílkem se pozná právě tady.



TIP PANA PANELÁKA

První nabídka během pár dní od zveřejnění bývá od někoho, kdo trh sleduje dlouho a pozná podceněný byt. Vypadá to jako rychlý úspěch — obvykle to znamená, že cena byla nízko. Nespěchejte s podpisem, dokud neproběhnou první naplánované prohlídky.

Jaromír Hodyc · tel. +420 727 842 942 · www.panpanelak.cz

Vyjednávání: pár pravidel, která stačí

- **Znejte své minimum** — písemně, předem. Pod něj nejdete, ať je protistrana jakkoli sympatická.
- **Neodpovídejte na nabídku hned**. „Děkuji, ozvu se zítra“ je nejlevnější vyjednávací technika na světě — a ticho často zlepší nabídku samo.
- **Ustupujte výměnou, ne zadarmo**: sleva za rychlé uvolnění bytu, cena za byt s vybavením. Každý ústupek má dostat protihodnotu.
- **Námítky vítejte** — kdo namítá, ten počítá. Na věcnou námítku (jádro, okna) odpovídejte věcně: cenou, dokladem, technickou zprávou.
- **Pozor na salámovou metodu**: po dohodě na ceně přijde „a ještě kuchyň v ceně... a předání o měsíc dřív“. Zdvořile vraťte jednání k dohodnutému celku.

Tři smlouvy, které vás čekají

- **Rezervační smlouva** — stvrzuje vážný zájem, byt se stahuje z nabídky, kupující skládá rezervační zálohu (obvykle nižší jednotky procent ceny, často fixní částka ve statisících). Hlídejte lhůty a co se se zálohou stane, když z obchodu sejde — na obě strany.
- **Kupní smlouva** — dokument, kterým se převádí vlastnictví. Nechte ji připravit či zkontrolovat advokátem; šablona z internetu je špatné místo na úsporu tří tisíc u obchodu za miliony. Podpisy se ověřují.
- **Smlouva o úschově** — viz níže. Bez ní nepřevádějte.

Peníze jedině přes úschovu

Standard je **advokátní, notářská nebo bankovní úschova**: kupující složí kupní cenu do úschovy, vy podáte návrh na vklad, a peníze se uvolní až po zápisu nového vlastníka v katastru. Chrání to obě strany. Realitní zprostředkovatel podle zákona č. 39/2020 Sb. úschovu běžně poskytovat nesmí — pokud vám ji někdo nabízí „u sebe ve firmě“, je to důvod k opatrnosti.

Prodáváte-li **byt se svou hypotékou**: vyžádejte si od banky vyčíslení zůstatku k datu výplaty. Část kupní ceny jde z úschovy přímo na doplacení úvěru, banka vystaví potvrzení k výmazu zástavy, zbytek jde vám. Běžná, dobře zvládnutá situace — jen ji ohlaste bance včas.

Katastr

Návrh na vklad vlastnického práva se podává s ověřenými podpisy; správní poplatek je 2 000 Kč. Katastr má ochrannou lhůtu 20 dní, zápis obvykle proběhne kolem 30. dne od podání. Až zápisem se kupující stává vlastníkem.

Daně: co si ověřit předem

- **Daň z příjmu z prodeje** se neplatí při splnění osvobození — nejčastěji: časový test držby (**10 let** u nemovitostí nabytých od 1. 1. 2021, 5 let u starších), **2 roky bydliště** v bytě před prodejem, nebo použití peněz na **vlastní bytovou potřebu** (to je nutné správci daně včas oznámit). Jinak se zisk daní sazbou 15 %, resp. 23 % nad hranici pro vyšší sazbu.
- **Daň z nemovitých věcí** platí ten, kdo byt vlastní k 1. lednu — po prodeji nezapomeňte podat změnu.
- **Daň z nabytí** byla zrušena, kupující ji neplatí.

Osvobození mají výjimky navázané na způsob nabytí (dědictví, dar, družstevní podíl). U bytu za miliony se konzultace s daňovým poradcem vrátí mnohonásobně — ověřujte před podpisem rezervace, ne po něm.

Předání bytu

- ☐ Předávací protokol: stav bytu, seznam vybavení, vady
- ☐ Stavy měřičů (elektřina, voda, teplo) — zapsat a vyfotit
- ☐ Všechny klíče a čipy, včetně sklepa a schránky
- ☐ Manuály a záruční listy ke spotřebičům, kontakty na SVJ
- ☐ Přepis energií na kupujícího (ideálně společně, hned)
- ☐ Oznámení změny vlastníka SVJ / správci domu





TIP PANA PANELÁKA

Časový test si ověřte dřív, než podepíšete rezervaci. Rozdíl mezi „osvobozeno“ a „15 % ze zisku“ je u pražského bytu klidně půl milionu — a někdy ho vyřeší jen jinak zvolený termín prodeje.

Jaromír Hodyc · tel. +420 727 842 942 · www.panpanelak.cz



Slíbili jsme na konec supertrik, který ušetří nejvíc peněz, času i nervů. Tady je: **držíte ho právě v ruce.**

Tenhle průvodce je seznam všeho, co má pořádný prodej panelového bytu obsahovat. Použijte ho jako **zadání**. Jestli budete prodávat sami, máte plán. A jestli budete vybírat makléře, dejte mu tohle PDF do ruky a řekněte: „*Takhle chci, aby prodej mého bytu vypadal. Ukažte mi, jak z toho pracujete vy.*“

Dobrý makléř projde seznam s vámi a ukáže vám, co z toho dělá standardně — fotky, homestaging, data o cenách, úschovu, harmonogram. Špatný makléř začne vysvětlovat, proč to všechno není potřeba. Právě jste ušetřili statisíce za špatný prodej — jednou otázkou.



A ano, tenhle test rád podstoupím

Panelové byty v Ďáblicích a v okolí prodávám podle přesně těchto kroků — proto jsem je sepsal. Jestli chcete začít nezávazně: udělám vám **zdarma odhad ceny konkrétního bytu** a projdu s vámi podklady z kroku 3. Žádný úpis, žádný nátlak; budete vědět, na čem jste.

Jaromír Hodyc — Pan Panelák

realitní makléř, Davidková & partneři s.r.o.

tel. +420 727 842 942 · e-mail hodyc@rkdpcz

www.panpanelak.cz — živé ceny pro Ďáblice a odhad zdarma

Shrnutí na jednu stránku

1. Ujasněte si důvod a časový plán — prodej trvá 2–4 měsíce.
2. Projděte byt očima kupujícího; jádro a stav domu rozhodují.
3. Podklady připravte předem — hypotéka kupujícího nečeká.
4. Cenu nastavte správně hned; první tři týdny se nevrátí.
5. Úklid, vymalování a homestaging jsou nejlevnější zvýšení ceny.
6. Fotky a půdorys rozhodují, kdo vůbec přijde na prohlídku.
7. Prodávajte i sousedům — na sídlišti kupuje okolí.
8. Peníze jen přes úschovu; daně a katastr si ověřte předem.

Všechny údaje v této knize jsou uvedeny podle nejlepšího vědomí a vycházejí z aktuálního stavu trhu — **jsou aktuální k září 2026**. Jde o marketingové a informativní údaje, které nelze považovat za závazné; vyhrazujeme si právo na chybu. Materiál nenahrazuje právní, daňové ani znalecké poradenství ke konkrétnímu případu. Právní úprava i trh se mění, novější čísla najdete vždy na www.panpanelak.cz/trh, úplné podmínky na www.panpanelak.cz/podminky-uziti. Pojištění profesní odpovědnosti realitního zprostředkovatele sjednáno v souladu s § 7 zákona č. 39/2020 Sb. © 2026 Jaromír Hodyc, Davidková & partneři s.r.o.