

Checklist zdarma: jak makléř získá víc nabídek

Přehled kroků z článku na jedné stránce k vytištění.

- ☐ Kolik to bude stát a co za to dostanu. Provize je první věc, na kterou se ptá — a ticho o ní působí, že si ji netroufáte obhájit.
- ☐ Co konkrétně uděláte. „Postarám se o vše“ nic neznamena. Home staging, fotograf, právní servis, prohlídky, vyjednávání — vyjmenované kroky působí jinak než obecný slib.
- ☐ Znáte moji lokalitu?. Majitel bytu na konkrétním sídlišti chce makléře, který zná ceny právě tam.
- ☐ Prodal jste už něco podobného?. Ne obecně, ale podobnou nemovitost v podobné situaci.
- ☐ Jak dlouho to potrvá. I orientační odpověď je lepší než žádná.
- ☐ Vlastní stránka „Chci prodat“. S vlastním nadpisem a vlastní adresou, aby se dala najít ve vyhledávání a odkázat na ni z profilu i z inzerátu.
- ☐ Váš postup po krocích. Od první schůzky po předání klíčů. Čím konkrétnější, tím lepší.
- ☐ Vaše fotka a jméno. Majitel si vybírá člověka. Anonymní web s logem kanceláře tohle neunes.
- ☐ Lokalita, ve které působíte. Konkrétní města a čtvrti, ne „Praha a okolí“.
- ☐ Recenze od majitelů, ne od kupců. K tomu se ještě vrátím — je to nejčastější chyba.

Celý rozbor najdete na stránce [Jak makléř získá nábory přes web](#).
