

# Checklist zdarma: co musí mít web realitního makléře

---

Body, které rozhodují, jestli vám majitel bytu svěří zakázku.

- ☐ Nepatří vám. Když změníte kancelář, přijdete o adresu, obsah i pozice ve vyhledávání, které jste roky budovali.
- ☐ Nevypráví váš příběh. Šablona je pro všechny makléře stejná, takže vás nijak neodliší od kolegy o dvě patra výš.
- ☐ Necílí na majitele. Výpis nabídek mluví ke kupujícím. Majitel, který zvažuje prodej, na něm nenajde nic pro sebe.
- ☐ Nedá se optimalizovat. Do cizí šablony nedostanete vlastní obsah, strukturovaná data ani stránky cílené na váš region.
- ☐ Vy jako člověk. kdo jste, odkud, proč děláte reality. Majitel si vybírá osobu, ne firmu.
- ☐ Jasně vymezená lokalita. konkrétní města a čtvrti, ne „působím po celé ČR“. Kdo se snaží oslovit všechny, neosloví nikoho.
- ☐ Doložené prodeje. co jste prodali, za jak dlouho a jak to proběhlo. Ideálně s vyjádřením klienta.
- ☐ Odpovědi na otázky majitele. jak probíhá prodej, co obnáší provize, jak dlouho to trvá, co si má připravit. Tenhle obsah zároveň vytahuje návštěvnost z vyhledávání.
- ☐ Nezávazný odhad ceny. nejsilnější důvod, proč vám majitel nechá kontakt, aniž by se rovnou zavazoval.
- ☐ Rychlost a mobil. lidé řeší nemovitosti večer na telefonu.

Celý rozbor najdete na stránce [Web pro realitní makléře](#).

---