



Audit prodeje

Byt 2+1

Ostrava-Poruba



Typ nemovitosti: Byt 2+1, 54 m², osobní vlastnictví
Lokalita: Ostrava – Poruba
Stav prodeje: 3 měsíce v inzerci
Počet prohlídek: 3
Nabídnutá cena: 4 500 000 Kč
Výsledek: Bez vážné nabídky

2. Shrnutí v jedné větě

Nemovitost má potenciál prodat se v dané lokalitě nad průměrem, ale aktuální cenová strategie a nejasné zacílení oslabují důvěru kupujících a brání rozhodnutí.

3. Zjevné plusy

Byt je v oblíbené lokalitě Ostravy
Dobrá dostupnost MHD a občanské vybavenosti
Osobní vlastnictví bez právních vad
Balkon orientovaný do klidové zóny
Kompletní rekonstrukce před 5 lety
Atraktivní dispozice pro pár i investory

4. Rizikové faktory

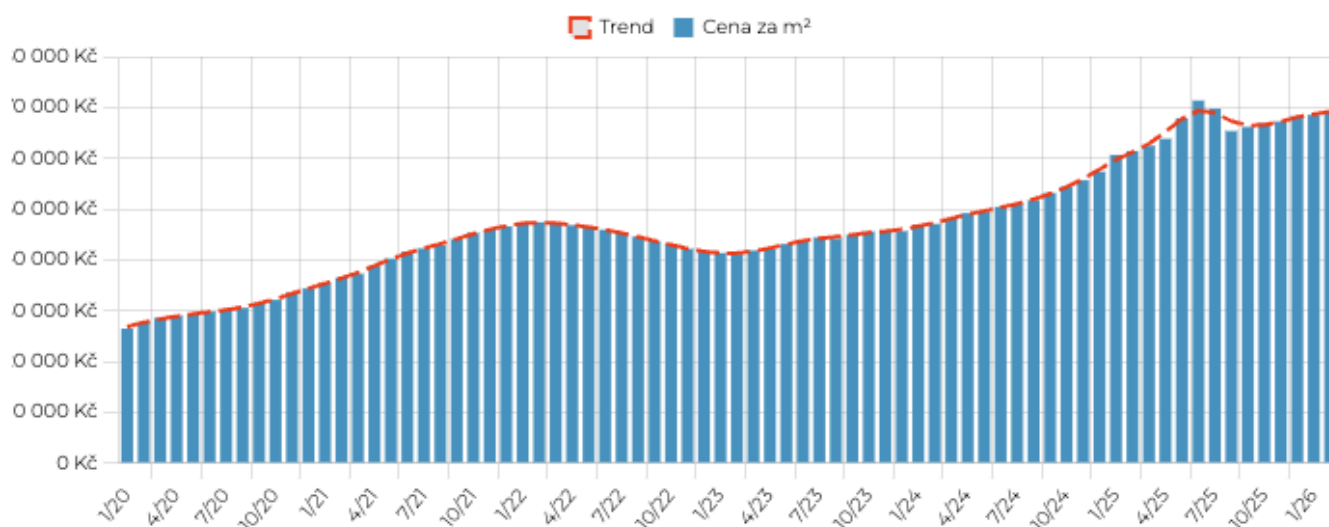
Byt se nachází v 1.NP, což snižuje jeho atraktivitu
Konkurence nabídky v lokalitě
Dům neprošel revitalizací
PENB G

5. Nastavení ceny

- Nabídková cena je o cca 10-15 % nad průměrem realizovaných prodejů v dané lokalitě.
- Chybí cenové ukotvení vůči konkurenci v inzerci a zohlednění 1.NP.
- Postupné drobné slevy působí reaktivně, nikoli strategicky.

Dopad: Kupující nemají pocit cenové přiměřenosti, proto nerezervují prohlídky a nepřistupují k vážné nabídce.

Vývoj ceny



MĚSÍC	8/25	9/25	10/25	11/25	12/25	1/26	2/26
CENA	65 300 Kč	66 200 Kč	66 900 Kč	67 200 Kč	68 300 Kč	68 500 Kč	69 200 Kč
ZMĚNA	-6,3 %	1,3 %	1,1 %	0,5 %	1,6 %	0,3 %	0,9 %

Hodnota nemovitosti dle nabídkových cen

	KOREKCE ☺	CENA/M²	CELKOVÁ CENA	KOREKCE DLE STAVU	CENA ZA M²	CELKOVÁ CENA
VYPOČTENÁ HODNOTA	0 %	73 643 Kč	4 344 973 Kč	+ 0 Kč + 0,00 %	73 643 Kč	4 344 973 Kč
OPRAVNÝ KOEFICIENT NADHODNOCENÍ	-6 %	69 225 Kč	4 084 275 Kč	+ 0 Kč + 0,00 %	69 225 Kč	4 084 275 Kč
OPRAVNÝ KOEFICIENT NADHODNOCENÍ	-8,24 %	67 575 Kč	3 986 947 Kč	+ 0 Kč + 0,00 %	67 575 Kč	3 986 947 Kč

6. Zacilení nemovitosti

Inzerát komunikuje parametry (m², patro, stav), ale ne hodnotu.

Chybí jasná odpověď na otázky:

„Pro koho je tento byt ideální a proč právě on?“

“Jakou hodnotu přináší budoucímu majiteli?”

Navíc v m² není zohledněný balkon a sklep, tedy užitná plocha je 59 m².

Dopad: Nemovitost zapadá mezi podobné nabídky bez emocionálního ani praktického odlišení.

Text z sReality.cz:

Nabízím k prodeji moderní vzdušný byt o dispozici 2+kk v osobním vlastnictví na lukrativní ulici Slavíková v Ostravě Porubě.

Byt se nachází v 1NP bytového domu bez výtahu. Velkou výhodou je balkon, který je ideální pro ranní kávu či odpočinek.

Před 5 lety prošel byt kompletní rekonstrukcí, která zahrnuje - moderní kuchyňskou linku se spotřebiči, zděná velká koupelna dohromady s WC, nová elektroinstalace, pohledové sádkartony atd.

Dispozice je prakticky řešena, obývací pokoj s kuchyňským koutem působí otevřeně a nabízí dostatek prostoru. Byt je velmi příjemný, světlý a připravený k okamžitému bydlení.

Lokalita nabízí kompletní občanskou vybavenost (škola, školka, MHD, obchody) v docházkové vzdálenosti. Velkou výhodou je dobrá dostupnost parkovacích míst.

Byt je vhodný jak pro vlastní bydlení, tak jako investiční příležitost k pronájmu.

Pro více informací nebo domluvení prohlídky mě neváhejte kontaktovat.

7. Kvalita inzerce

- Fotografie jsou temné, nafocené na telefon a bez vybavení
- Chybí půdorys s orientací místností.
- Text je obecný, bez zdůraznění konkrétních benefitů.

Dopad: Slabý první dojem a nižší motivace k osobní prohlídce.



8. Komunikace se zájemci

- Reakční doba na poptávky kolísá.
- Po prohlídkách není systematický follow-up.
- Není aktivně pracováno s námitkami (např. vyšší cena).

Dopad: Zájemci odcházejí bez jasného dalšího kroku.

9. Příprava podkladů a řízení rizik

- Nejsou předem nastavené mantinely pro cenové vyjednávání.
- Nejsou připravené odpovědi na možné námitky kupujících.
- Chybí připravený scénář pro situaci financování hypotékou.

Dopad: Nejistota kupujících před přechodem do závěrečné fáze obchodu.



10. Doporučení

Krok 1 – Úprava cenové strategie

- Přenastavení ceny s jasnou komunikační strategií
- Vytvoření cenového rámce pro vyjednávání

Krok 2 – Nové zacílení

- Definování cílového kupujícího
- Úprava textu inzerce s důrazem na emoce a konkrétní hodnotu

Krok 3 – Optimalizace prezentace

- Pořízení profesionálních fotek (ideálně staging bytu)
- Doplnění půdorysu
- Zpřehlednění klíčových informací

Krok 4 – Nastavení obchodního procesu

- Zrychlení reakce na poptávky
- Strukturovaný průběh prohlídky včetně plánu pro další kroky
- Email do 24 hodin po prohlídce se všemi informacemi

II. Závěr a dopad doporučení

- Zvýšení počtu relevantních zájemců
- Vyšší pravděpodobnost vážné nabídky do 4–6 týdnů
- Stablnější vyjednávací pozice

Nemovitost je prodejná, ale je třeba provést navržené úpravy.

Zpracovala: Mgr. Ing. Denisa Lobová

Dne: 05.03.2026