

Michal Nesrsta, DiS.

Jak prodat nemovitost bez zbytečných chyb

Průvodce prodejem nemovitosti



EBOOK ZDARMA

Obsah

Autor	2
Úvod	3
Příprava prodeje	4
Stanovení ceny	4
Cyklus realitního trhu	5
Fotografie	6
Postup prodeje	7
Kupující s hypotékou	8
Úschova a její možnosti	11
Další informace o prodeji	14
Vady nemovitosti	19
Chyby, které mohou stát peníze	20
Předání klíčů	21
Závěr	22

Autor

V realitách se pohybuji od roku 2005. Je to hlavně Praha a Středočeský kraj, ale občas vyjedu za zajímavou nemovitostí i dále.

Pomáhám zprostředkovat prodej i pronájem bytů, domů, pozemků i komerčních nemovitostí. Za celou dobu jsem zprostředkoval řadu zajímavých nemovitostí.

Např. nejrychlejší pronájem byl v roce 2010 (kdy obecně pronájmy moc nešly, realitní trh byl zaseklý a zájemce se ozval po 2 hodinách a druhý den jsme se domluvili na pronájmu, kdy zájemce uhradil nájem na rok dopředu.

Nejrychlejší prodej probíhal podobně. Jednalo se o prodej stodoly k demolici na poměrně malém pozemku v Libereckém kraji. Tato nabídka byla tehdy přes rok neúspěšně v nabídce jedné velké RK. Řešení bylo jednoduché. Stačilo se s obcí domluvit na dokoupení obecního pozemku, kde vznikne zahrada. Místo stodoly dnes stojí rodinný dům s výhledem na Ještěd a velkou zahradou.

Nejdražší prodaná nemovitost je činžovní dům na Pražských Vinohradech.

V tomto ebooku jsem se snažil uvést všechny podstatné informace, které by měl znát každý, kdo prodává svoji nemovitost. Získáte z něj představu o tom, jak celý prodej nemovitosti probíhá a zároveň se vyhnete chybám, které často dělají nejen samo prodejci nemovitostí, ale dokonce i některé realitní kanceláře.



Michal Nesrsta, DiS.

realitní makléř

☎ 608 217 802

✉ michal.nesrsta@realitni-makler.eu

🌐 www.realitni-makler.eu

Úvod

Vítejte v průvodci, který vám přinese informace a návody k úspěšnému prodeji nemovitosti, a to včetně kritických informací o tom, jak se vyhnout běžným chybám. Prodej nemovitosti může být i komplikovaný proces. Tento ebook vám ukáže, jak minimalizovat všechna rizika, která mohou během prodeje vzniknout.

Prodej nemovitosti začíná dříve, než si většina lidí myslí. Nejenže zahrnuje samotný akt prodeje, ale také přípravné kroky, marketing a dokonce pochopení dynamiky realitního trhu. V tomto průvodci se zaměříme na několik klíčových oblastí:

Co udělat před prodejem nemovitosti: Zjistíte, jak se připravit na prodej vaší nemovitosti, včetně stanovení správné ceny, upravení nemovitosti pro potenciální kupce a zajištění potřebných dokumentů.

- Jak prodej nemovitosti probíhá: Prozkoumáme kroky, které musíte podniknout během procesu prodeje, od vytvoření inzerce a prohlídek nemovitosti až po vyjednávání a uzavření obchodu.
- Jak dlouho trvá prodej nemovitosti: Naučíte se reálná očekávání ohledně trvání procesu prodeje a jak efektivně řídit tuto dobu.
- Co je cyklus realitního trhu: Porozumíme tomu, jak realitní trh pracuje a proč jsou některé roky aktivnější než jiné. Dozvíte se, proč se v některém roce neprodává a v jiném letí ceny nahoru.
- Jaká jsou rizika spojená s prodejem nemovitosti a jak se jim vyhnout: Identifikujeme potenciální rizika a poskytnu vám rady a doporučení, jak se jim vyvarovat nebo minimalizovat jejich dopad.

Tento průvodce vám umožní postupovat s jistotou a moudrostí, ať už jste zkušený realitní profesionál nebo úplný začátečník. S tímto ebookem se vyhnete zbytečným chybám. Pojdme na to a začněme plánovat váš úspěšný prodej.

Příprava prodeje

Kvalitní příprava nemovitosti na prodej může mít významný vliv na úspěšnost prodeje. Investice do času a úsilí při přípravě se může vyplatit vyšší cenou a rychlejším prodejem. Pokud nepodceníte přípravu nemovitosti na prodej, tak ani nemusíte pokračovat ve čtení tohoto článku, protože níže popsané chyby neuděláte.

Příprava nemovitosti před prodejem zahrnuje kontrolu právního stavu nemovitosti, úklid nemovitosti, případné malé opravy interiéru, nebo exteriéru, malování, zvážit využití home stagingu, tvorba kvalitních fotografií, popř. videa, stanovení reálné tržní ceny atd.

Stanovení ceny

Možná si řeknete, že ze začátku prodejní cenu trochu nadsadíte a pokud se nemovitost neprodá, tak cenu snížíte. Zpravidla to dopadne tak, že se prodej nemovitosti prodlouží a nakonec můžete dostat i nižší cenu, než při prodeji hned, za skutečnou tržní cenu.

Koupě běžné nemovitosti na bydlení je rozhodnutí, které dělá průměrný kupující jednou, max. několikrát za život. Nejdříve dostane nápad, začne průběžně sledovat nabídku na trhu a začne si rozmýšlet, co by přesně chtěl koupit. Po nějaké době začne chodit na prohlídky a stále si v hlavě upřesňuje, co přesně vlastně chce koupit. Nakonec dospěje do rozhodnutí skutečně koupit a má i jasno, o jakou nemovitost má zájem. Realitní inzerci má nastudovanou v historii, má vyřešené financování, ví, co hledá a stačí ho jen oslovit nabídkou nemovitosti, kde proběhla příprava na prodej.

Pokud mu v tomto okamžiku nabídnete nemovitost na prodej za tržní cenu, tak o ni bude mít zájem. Pokud ji v tomto okamžiku nabídnete za nadsazenou cenu, tak o ni zájem mít nebude a koupí si jinou.

Vaši nabídku k prodeji budou ale sledovat jiní kupující, kteří jsou teprve na začátku s nápadem nemovitost koupit. Až konečně dozrají do fáze, kdy chtějí skutečně koupit, tak ta Vaše nemovitost pro ně bude okoukaná. Rok ji vidí v inzerci a říkají si, to je divné, že se ještě neprodala? Nebude to pro ně atraktivní nabídka.

V této době již můžete být z dlouhého prodeje unavení a výsledkem mohou být různé nabídky kupujících na ještě větší slevy, než byste původně očekávali.

Cyklus realitního trhu

Realitní trh se pohybuje v cyklech. Většinu času roste, ale pak přijde nějaká krize, ceny zkorigují dolů a po nějaké době dojde opět k růstu. V době cenového růstu, jaká byla např. v době Covidu, si můžete dovolit držet prodejní cenu lehce nadhodnocenou. Trh k ní nakonec stejně dojde. V době klesajícího realitního trhu byste ale měli mít před trhem náskok a prodávat lehce pod tržní cenou. Kupující má v takovéto době výběr z velkého množství nemovitostí, a čím déle bude prodej trvat, tím níž může mezitím trh zajít.

Obecně je možné popsat cyklus realitního trhu takto:

- **Růst a expanze:** Tato fáze je charakterizována vzrůstající poptávkou po nemovitostech, nárůstem cen a růstem stavební aktivity. Ekonomika je obvykle v dobrém stavu, úrokové sazby jsou nízké a lidé jsou ochotní investovat do nemovitostí.
- **Vrchol trhu:** Během této fáze cena nemovitostí dosáhne svého vrcholu. Poptávka stále roste, ale zároveň se objevují první známky, že trh se může zpomalit. Spekulace a nadměrné úvěry mohou být běžné.
- **Zpomalení:** V této fázi poptávka po nemovitostech začíná klesat, a to z různých důvodů, včetně rostoucích úrokových sazeb, omezení úvěrování a přesycení trhu. Ceny nemovitostí se stabilizují nebo začnou klesat.
- **Krize a pokles:** Toto je nejkrizovější fáze cyklu, během níž ceny nemovitostí prudce klesají. Mnoho vlastníků nemovitostí se může dostat do finančních potíží a některé nemovitosti mohou být ztraceny v dražbách.
- **Oživení a stabilizace:** Po dosažení dna trhu může začít postupné oživení. Ceny se stabilizují, úrokové sazby mohou klesat a poptávka začíná růst. To může přilákat investory, kteří vidí příležitost k nákupu za nižší ceny.
- **Nový růst:** Nakonec, cyklus může opět vstoupit do fáze růstu a expanze, kde poptávka roste, ceny stoupají a trh opět zažívá období prosperity.

Takto to i probíhalo v krizi, která začala v roce 2008. Tehdy se celý realitní trh na rok zastavil, potom začali ceny padat, růst cen začal až v roce 2015 a trval až do roku 2021.

V České republice je dlouhodobě nedostatek nemovitostí a zdoluhavé stavební řízení.

V roce 2008 nepřestali lidé kupovat byty, protože by je nepotřebovali. V době propadu cen nemovitostí byla zároveň vysoká nezaměstnanost, přísné posuzování žadatelů o hypotéku v bankách a úroky hypoték přes 5 %.

Pro růst, který začal v roce 2015, je charakteristická nízká nezaměstnanost a nízké úroky hypoték.

V roce 2023 je realitní trh zaseklý. Je nízká nezaměstnanost, ale vysoké úroky hypoték. Velká část kupujících nákup nemovitosti odkládá na dobu levnějších hypoték.

Fotografie

Fotografie mají velký vliv na to, kolik zájemců přijde na prohlídku nemovitosti. Dobře zpracované fotografie jsou klíčové pro upoutání zájmu. To neznamena, že musíte okamžitě volat profesionálního fotografa, nebo létat kolem domu dronem. Dnešní mobilní telefony již také umí dělat kvalitní fotky. Důležité je, aby nemovitost vypadala na fotkách pěkně a zároveň, aby fotografie byly realistické a byt, nebo dům na nich vypadal tak, jak skutečně vypadá.

Pokud budete fotit dům zvenku, tak to udělejte za pěkného počasí. Když fotíte interiér, tak před tím doma uklidte. Při focení kuchyňské linky je vhodné z ní odstranit všechny předměty. To samé i při focení koupelny.

Fotky také upravujte podle ročního období, Pokud prodáváte dům delší dobu, tak není nejlepší přístup mít v létě fotky domu zasypaného sněhem.

Pokud nejsou u inzerátu žádné fotky, tak přicházíte o většinu zájemců o koupi. Na takový inzerát zavolá málokdo. To samé platí, pokud je fotografií málo a ještě špatných. Ideální počet fotografií je minimálně 10.

Postup prodeje

Když se najde zájemce, začíná proces jednání. Kupující často podává nabídku, kterou prodávající může přijmout, odmítnout nebo na kterou může reagovat protinabídkou. Jednání může trvat několik kroků, než se dosáhne dohody o ceně a podmínkách prodeje.

Jakmile jsou strany spokojeny s podmínkami, uzavírá se kupní smlouva, která obsahuje všechny dohodnuté podmínky prodeje.

Takto by se to dalo říci zjednodušeně, ale prodej nemovitosti je vždy o minimálně několika měsících.

- Rozhodnete se nemovitost prodat
- Příprava nemovitosti na prodej
- Marketing a nabízení nemovitosti, jednání se zájemci o podmínkách
- Rezervační smlouva
- Schvalování hypotéky, příprava smluv, složení ceny nemovitosti do úschovy
- Podpis kupní smlouvy a její vklad na katastr nemovitostí
- Po vložení vkladu na katastr nemovitostí běží lhůta 21 dní, nemovitost je v katastru nemovitostí převedena nejdříve po uplynutí této lhůty, může to trvat i o něco déle, podle vytížení zaměstnanců katastru nemovitostí
- Po převodu nemovitosti v katastru nemovitostí, je z úschovy uvolněna prodejní cena nemovitosti na bankovní účty prodávajících

Inspekce nemovitosti

Část kupujících, se ještě před definitivním rozhodnutím nemovitost koupit, bude chtít s někým poradit a posoudit její technický stav, popř. vyčíslit náklady na rekonstrukci. Přijdou tedy s požadavkem další prohlídky. Zpravidla technický stav posuzuje jejich známý, nebo firma či řemeslník, který by následně nemovitost rekonstruoval. Na trhu jsou i firmy, které se specializují na tzv. inspekci nemovitostí. Tyto firmy nemovitost důkladně proklepnou a často přijdou i na věci, o kterých majitel neměl ani ponětí. Po této prohlídce může přijít od kupujícího požadavek na slevu z kupní ceny nemovitosti z důvodu jejího technického stavu.

Kupující, který má vlastního právníka

Část kupujících si nechá všechny smlouvy, které podepíší, kontrolovat svým právníkem. Tento právník tedy vstoupí do všech jednání týkajících se smluv. Pokud zrovna není právník člen rodiny kupujících, popř. jejich nejlepší kamarád, tak si za to nechá zaplatit. To znamená, že nemůže říct, že jsou všechny smlouvy v úplném pořádku. Naopak, musí odvést práci, což znamená, že bude smlouvy aktivně připomínkovat a otáčet znění smluv ve prospěch kupujícího.

Rezervační smlouva

Smyslem rezervační smlouvy je získat jistotu, že se realitní transakce realizuje.

Rezervační smlouva by měla být uzavřena vždy jako trojstranná, tedy že je uzavřena mezi prodávajícím, kupujícím a realitní kancelář.

- Prodávající získá jistotu v tom, že se prodej realizuje a může začít své další plány do budoucna
- Kupující získává jistotu koupě, podává žádost o hypotéku, může podat výpověď z nájemní smlouvy současného bytu a začíná se těšit na stěhování
- Realitní zprostředkovatel zadává advokátovi pokyn k přípravě kompletního právního zajištění převodu nemovitosti

Při uzavření rezervační smlouvy skládá kupující rezervační poplatek, který je zároveň zálohou na kupní cenu nemovitosti.

V případě, že kupující od koupě odstoupí, tak ½ složené zálohy propadá jako smluvní pokuta prodávajícímu, protože v době uzavřené rezervační smlouvě nemůže nemovitost prodávat a nabízet dalším zájemcům.

V případě, že prodávající od koupě odstoupí, tak ½ složené zálohy propadá jako smluvní pokuta kupujícímu, jako kompenzace.

V obou dvou případech propadá polovina rezervačního poplatku realitnímu zprostředkovateli a souvisí s náklady realitního zprostředkovatele, včetně nákladů na advokátní úschovu a nákladů na přípravu smluv.

Kupující s hypotékou

S kupujícím s hotovostí a uzavřenou rezervační smlouvou můžete rovnou začít připravovat kupní a úschovní smlouvu. U kupujících s hypotékou to může být o něco delší.

Pokud se kupující s hotovostí rozhodne danou nemovitost koupit, tak může přistoupit k uzavření rezervační smlouvy. Kupující s hypotékou podstupuje riziko.

Žadatel o hypotéku má prvotní informace z banky a ví, co zhruba si může dovolit koupit.

Kupující si může sám zajít do banky s žádostí o hypotéku a obvykle jde tam, kde má vedený účet. Také může využít hypotečního poradce. Kupující zastupovaný hypotečním makléřem má výhodu v tom, že hypoteční makléř zastupuje většinu bank na trhu, umí posoudit jeho situaci a dojednat i nejzajímavější úrokovou sazbu. Třeba i v bance, kde účet nemá, ale z důvodu kompletního posouzení se jedná o lepší volbu. Hypoteční makléři jsou placeni provizemi od bank za sjednání hypotéky.

Pokud je skutečně rozhodnutý nemovitost koupit, tak podává do banky žádost o hypoteční úvěr na nemovitost.

Banka nejprve provede ohodnocení bonity klienta a po jejím schválení nemovitost ohodnocuje odhadce. Odhadce může být vyslaný bankou, popř. externí, zvolený kupujícím ze seznamu dodaných bankou. Tyto odhady platí kupující nemovitosti, popř. jsou různé akce na odhady od banky zdarma.

Banky mají obecně tendenci odhady podhodnocovat.

Pokud prodáváte nemovitost za 5 mil. Kč a banka ji odhadne na 4,7 mil. Kč, tak to znamená, že kupující potřebuje více vlastních prostředků, než si myslel. Pokud si plánoval koupit nemovitost za 5 mil. Kč a má naspořeno 30 %, tj. 1,5 mil. Kč a od banky čekal úvěr 70 %, tj. 3,5 mil. Kč, tak v případě odhadu nemovitosti na 4,7 mil. Kč mu banka půjčí pouze 3,29 mil. Kč.

Banky posuzují žadatele z více úhlů pohledu, jedním z nich je poměr vlastních zdrojů vůči hypotéce. Ten se počítá z odhadu nemovitosti od banky a ne z požadované prodejní ceny nemovitosti.

Pokud jste se nevěnovali dostatečně přípravě nemovitosti na prodej a v rámci toho i právní kontroly nemovitosti, tak se může stát, že odhadce najde na nemovitosti některé problémy, bez jejichž vyřešení banka hypotéku neposkytne. Nejčastější problémy jsou spojené s přístupovou cestou, nebo legalizací nezkolaudovaných staveb, popř. různých stavebních úprav.

Každá banka má jiný úhel pohledu na žadatele o hypotéky. Pokud zájemce o koupi na hypotéku neuspěje, tak to automaticky neznamená, že si nemovitost nemůže koupit. Měl by ho zastoupit hypoteční makléř, který ho nasměruje ke správné bance. Rozdíl

mezi bankami může být např. v tom, jak posuzují bonitu klienta podle druhu příjmu (zaměstnanci, OSVČ, majitelé firem), jak posuzují danou nemovitost (některé banky určité typy nemovitosti nefinancují), jak posuzují příjmy z pronájmu, budoucí rekonstrukce apod.

Kupujícím vždy doporučuji spolupráci s hypotečním makléřem, který posoudí jejich záměry a navrhne způsoby financování. Pomůže i domluvit nejvýhodnější úrokovou sazbu.

Pokud má kupující schválenou hypotéku a hotový odhad, tak banka připraví smluvní dokumentaci k hypotéce. Prodávajícího se týká zřízení zástavního práva ve prospěch banky. Banka posílá peníze až v okamžiku, kdy kupující podepsal smlouvu o hypotečním úvěru a na nemovitosti je zástavní právo zřízené ve prospěch banky. Peníze neposílá banka přímo prodávajícímu, ale do úschovy, kde jsou až do okamžiku převodu v katastru nemovitostí.

Pokud má prodávající na nemovitosti také hypotéku, tak musí požádat svoji banku o souhlas s předčasným splacením hypotéky a vyčíslením předčasného splacení k určitému datu. Je zde také možnost zajít společně s kupujícím do banky, kde má hypoteční úvěr prodávající a domluvit se na jeho převodu na kupujícího.

Úschova a její možnosti

Úschova v realitní kanceláři

Úschovu peněz může podle platných právních předpisů zajistit kdokoliv, klidně i váš soused. Běžně se to děje v autobazarech, kam dáte auto do prodeje a až se prodá, tak autobazar zašle sjednanou částku.

Podle zákona o realitním zprostředkování může realitní kancelář poskytovat úschovu pouze na písemnou žádost prodávajícího a nesmí ji sama aktivně nabízet. Zároveň je povinna vést evidenci úschov a o každé úschově učinit do této evidence záznam, který obsahuje detaily každé transakce – identifikace osob, výše částky, účet, na nějž má být kupní cena vyplacena. Realitní kancelář musí mít také pro tyto případy zřízený speciální účet, oddělený od jejího vlastního financování.

Jediným důvodem, proč realitní kanceláře nabízí vlastní úschovu peněz, je snížení nákladů za úschovou.

Osobně bych tuto možnost nedoporučoval a téměř vždy používám advokátní úschovu. Notářskou úschovu jsem využil jen jednou. Rozhodnutí o tom, jestli využít úschovu v realitní kanceláři je jen o tom, jak dané realitní kanceláři důvěřujete a o snaze ušetřit. Realitní kanceláře, které ji nabízejí, argumentují tím, že je zdarma a za další úschovy je třeba si připlatit.

Advokátní úschova

Většina úschov při prodeji nemovitosti probíhá advokátní úschovou.

I advokáti jsou jenom lidé a tak v posledních 20-ti letech proběhlo několik kauz spojených s advokátní úschovou.

Nejznámější v médiích byla v roce 2012 kauza advokáta Miloše Vlasáka, který zajišťoval úschovy pro realitní síť Century 21. Pro samotnou realitní síť to znamenalo značné poškození renomé, tehdy byla značka Century 21 na začátku vstupu do České republiky. Skončilo to prodejem jejich české pobočky novému vlastníkovi.

V roce 2021 se něco podobné zopakovalo s advokátkou Hanou Sukovou, která zajišťovala advokátní úschovy pro realitní kancelář Chirš.

Tyto případy mají společné to, že advokáti neměli v úmyslu okrást klienty. Neodolali ale pokušení z toho, že spravují velké částky peněz a rozhodli se je investovat. Začali přesout peníze klientů mezi účty a dělali to do doby, než se na to přišlo.

Od července 2023 proto platí pro advokátní úschovu tyto pravidla. Advokát je povinen mít pro každou úschovu zřízený samostatný účet v bance a také má povinnost nahlásit každou úschovu do elektronické knihy úschov, která je spravována Českou advokátní komorou. Od července 2023 má také klient možnost získat notifikaci (sms, email) o tom, že byla daná úschova zapsaná do elektronické knihy úschov a notifikaci od banky při každém pohybu na účtu. Tyto notifikace nejsou zřízeny automaticky, ale pouze se souhlasem klienta. Doporučuji si je nechat nastavit. Budete tak mít jistotu, že jsou peníze v advokátní úschově zapsané v elektronické knize úschov České advokátní komory, složené na samostatném účtu v bance a dostanete od banky notifikace při každém pohybu.

Advokáti mají sjednané pojištění profesní odpovědnosti. Toto pojištění má stanovené limity. V případě prodeje dražší nemovitosti se zajímejte i o pojištění advokáta.

Advokát spolu s advokátní úschovou zajišťuje i sepsání všech smluv (rezervační, budoucí kupní, kupní, návrh na vklad katastr nemovitostí). Náklady na advokátní úschovu a přípravu smluv hradí ve většině případů realitní kancelář.

Notářská úschova

Všeobecně rozšířený omyl je to, že notářská úschova je kryta státem. Stát za notáře odpovídá pouze v určitých, zákonem specifikovaných případech a notářská úschova mezi ně nepatří. Notář musí mít sjednané zákonem povinné profesní pojištění a podle notářského řádu odpovídá notář za svěřené finance osobně svým majetkem. Podobně jako advokát, musí mít notář pro každou úschovu peněz zřízený samostatný účet. Notářská komora připravuje systém, který by umožnil zasílat notifikace, jako při advokátní úschově.

Cena za notářskou úschovu je nejvyšší ze všech typů úschov. Základní odměna notáře činí z prvních 100 000 Kč 1,2 % tarifní hodnoty, z přebývajících částky až do 500 000 Kč tarifní hodnoty 0,6 %, z přebývajících částky až do 1 000 000 Kč tarifní hodnoty 0,4 %, z přebývajících částky až do 10 000 000 Kč tarifní hodnoty 0,2 % a z přebývajících částky až do 30 000 000 Kč tarifní hodnoty 0,1 %, vždy však nejméně 1 000 Kč. Částka nad 30 000 000 Kč se do základu tarifní hodnoty nezapočítává. K těmto částkám se navíc připočítává i DPH 21 %.

Za notářskou úschovu 1 mil. Kč tedy zaplatíte 6776 Kč, za 5 mil. Kč 16 456 Kč, za 10 mil. Kč 28 556 Kč.

Notář přijímá peníze do své úschovy sepsáním protokolu o úschově. V ceně notářské úchovy je tedy pouze sepsání protokolu o úschově, nikoliv příprava kupní smlouvy, kterou si musíte vyřídit jinde. Notář sepsat kupní smlouvu může, ale udělá to formou notářského zápisu o kupní smlouvě za 4000Kč + DPH, tj. 4840 Kč.

Bankovní úschova

Advokáti i notáři používají při úschově účty v bankách, proč se tedy neobrátit přímo na banku? Bankovní úschova je ze všech úschov nejbezpečnější, riziko hrozí jen při krachu banky. Pro banky ale není tato úschova jako produkt příliš zajímavá, je s ní spojeno hodně papírování a tak je určena především pro klienty banky, kteří si u ní zároveň sjednají hypotéku. Cena bankovní úschovy se může pohybovat obvykle od 5000 do 20 000 Kč, většinou jde o 0,2 % z hodnoty nemovitosti. Banka poskytuje pouze úschovu peněz, kupní smlouvu si musíte vyřešit jinde. Počítejte také s nepružností banky a neochotou cokoliv ve smlouvách měnit.

Další informace o prodeji

PENB - Průkaz energetické náročnosti budovy

Při prodeji nemovitosti má prodávající povinnost nechat vypracovat průkaz energetické náročnosti budovy. U bytů je to trochu jednodušší, tam by měl být dostupný v rámci dokumentace z družstva či společenství vlastníků. U rodinných domů musíte vypracovat průkaz nový. Sankce za nedodržení je až 100 000 Kč pro prodávající fyzickou osobu a až 200 000 Kč pro prodávající právnickou osobu.

Stavební dokumentace při prodeji rodinných domů

Prodávající má povinnost mít stavební dokumentaci, která byla potřeba ke kolaudaci stavby a při prodeji ji předat kupujícímu. Pokud tuto dokumentaci nemá, může získat její duplikát na stavebním úřadě.

U starších domů se často stává, že k domu žádná dokumentace není dokonce ani v archívu stavebního úřadu. V takém případě má prodávající povinnost nechat si na vlastní náklady tuto dokumentaci nechat vytvořit. Tato povinnost se vztahuje i na situace, kdy sice dokumentace existuje, ale neodpovídá skutečnému stavu, např. z důvodu různých stavebních úprav, přestaveb apod. Zpravidla stačí zjednodušená, tzv. pasport stavby.

Toto povinnost ukládá stavební zákon a kupující má právo tuto dokumentaci požadovat. Sankce za to nebyla stanovená žádná a velice často se na to zapomínalo. Od 1. ledna 2024, s novelizací Stavebního zákona, mohou stavební úřady ukládat pokuty až 400 000 Kč.

Odstoupení od kupní smlouvy a kompenzace za skryté vady

Prodávající nese odpovědnost za skryté vady na nemovitosti po dobu 5 let od prodeje. Pokud kupující v této době skryté vady objeví, má právo žádat finanční kompenzaci, nebo i odstoupit od kupní smlouvy. Soudních sporů jsou stovky a pro soudy je to nová věc, kterou se teprve učí rozhodovat.

Jen opravdu zřídka chce kupující od kupní smlouvy odstoupovat. Kupující může u soudu podat žalobu z důvodu toho, že skutečně objeví skryté vady. Může to také dělat účelově, kdy chce docílit snížení kupní ceny. Soudní spory jsou zdlouhavé, lze se dále odvolávat a vše může být jen tlak na prodávajícího, aby souhlasil s mimosoudním vyrovnáním a nabídl slevu z kupní ceny. Žádná z těchto žalob nebude určitě podána na prodávajícího, jehož nemovitost je v pořádku.

Důvod těchto žalob je především skutečnost, že kupující měl jinou představu o nemovitosti, když ji kupoval a skrytá vada se skutečně objevila. Dalším důvodem může být účelová žaloba na prodávajícího, který neměl vše v pořádku. Cílem takovéto žaloby není spor vyhrát, ale neustále ho protahovat a docílit vrácení části kupní ceny.

Revize

Společně se stavební dokumentací se kupujícímu předávají i všechny revize a samozřejmě by měli být platné. Revize komínu se provádí jednou ročně. U hromosvodu se provádí vizuální revize každé 2 roky, úplná každé 4 roky, u hromosvodů instalovaných před 1. únorem 2009 každých 5 let. Mimořádná revize je potřebná vždy, když do hromosvodu udeří blesk. U kotlů na tuhá paliva s příkonem nad 10 kW se má revize dělat každé tři roky, u jiných typů kotlů podle doporučení výrobce, u plynových kotlů ideálně každý rok. Kupující očekává, že jsou všechny revize v pořádku.

Revize mají velký vliv i na pojištění nemovitosti. Pokud se s nemovitostí něco stane, tak pojišťovna v určitých případech nemusí žádnou škodu uhradit, popř. jen částečně.

Technická zpráva nemovitosti

Prověření technického stavu má informativní hodnotu pro obě zúčastněné strany při prodeji nemovitosti. Je pouze na vašem uvážení, jestli ho necháte vypracovat. Technická zpráva obsahuje popis případných závad na nemovitosti a přikládá se jako příloha ke kupní smlouvě. Vyplatí se u starších domů, kde mohou být potenciální rizika. Zaměřuje se na různá problematická místa, jako např. přítomnost vlhkosti ve stěnách, špatné zateplení, plísně, statické vady apod. Technickou zprávu provádí autorizovaný stavební inženýr a její cena závisí na velikosti domu a rozsahu toho, co vše se má prověřovat. Orientačně je cena technické zprávy okolo 15 000 Kč, ale záleží na tom, kdo ji dělá a co vše se prověřuje. Technická zpráva nemovitosti vás úplně nechrání před případnými právními spory v budoucnu, ale omezuje toto riziko na minimum.

Pojištění nemovitosti

Každá nemovitost by měla být pojištěna. Běžnou praxí je, že nemovitosti pojištěné jsou, ale na ceny, které odpovídali hodnotě nemovitosti v době sjednání pojištění. V případě škodní události by pojišťovny plnili jen do sjednané výše. Pojištění nemovitosti je potřeba pravidelně aktualizovat na současnou cenu nemovitostí. Pokud kupující financuje nákup hypotečním úvěrem, tak je i podmínkou banky, aby zároveň ke dni čerpání hypotéky měl nemovitost pojištěnou. K tomuto dni je tedy nemovitost pojištěna kupujícím a svoji pojistku můžete vypovědět.

Prodej družstevního bytu nad 5 mil. Kč

Od roku 2015 platí povinnost oznamovat finančnímu úřadu všechny osvobozené příjmy vyšší než 5 milionů korun. V případě příjmu z prodeje rodinného domu nebo bytu, který je zapsán v katastru nemovitostí platí výjimka, a nic oznamovat nemusíte. Oznámení finančnímu úřadu ale musíte podat při prodeji družstevního bytu za cenu převyšující 5 mil. Kč.

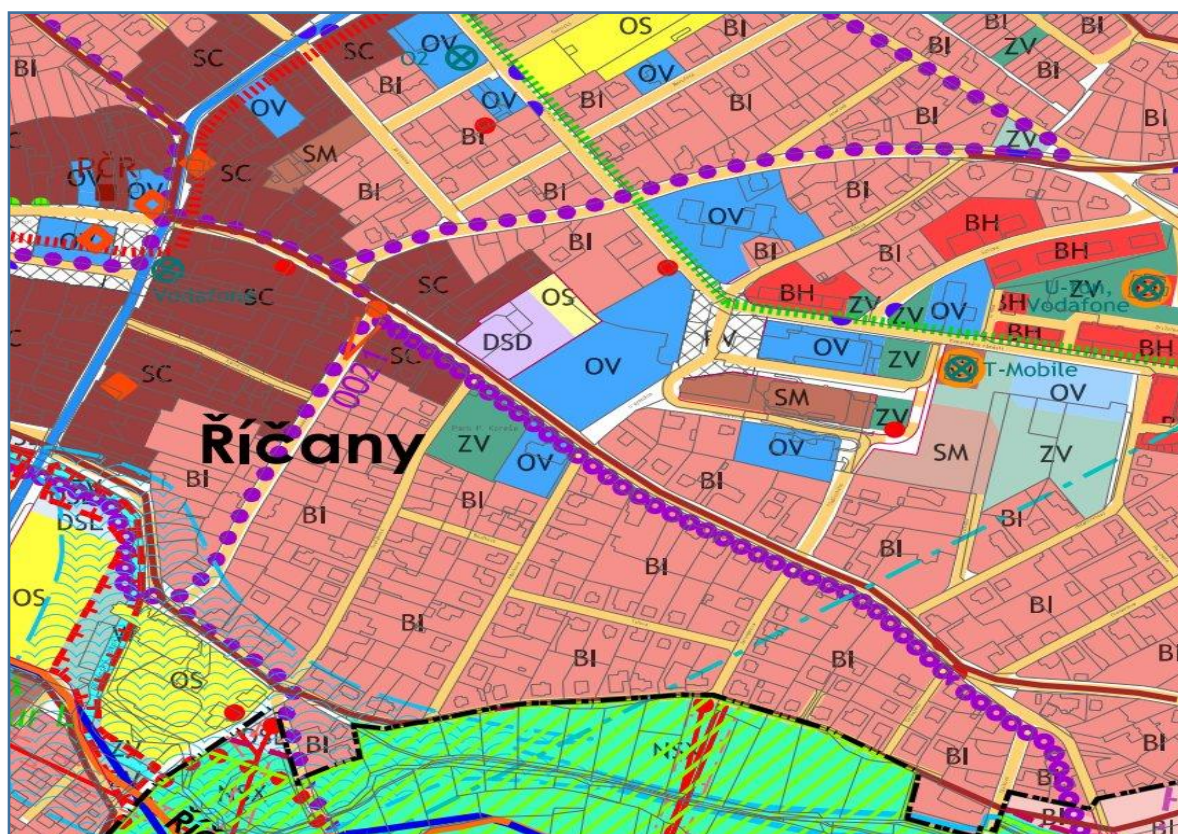
Daň z příjmu

Pokud nemovitost prodáte za cenu vyšší, než za jakou jste ji zakoupili, je potřeba tento příjem uvést v daňovém přiznání jako tzv. ostatní příjem a z rozdílu mezi prodejní a kupní cenou zaplatit daň z příjmu 15 %. Tuto daň neplatíte, pokud jste nemovitost koupili před 31. 12. 2020 a vlastníte ji déle než 5 let (od 1. 1. 2021 došlo prodloužení lhůty na 10 let). Daň také nemusíte platit, pokud jste v nemovitosti bydleli nejméně 2 roky, nebo pokud celou prodejní cenu nemovitosti použijete na koupi jiné nemovitosti, určené k vlastnímu bydlení. Bydlením se rozumí to, že jste v nemovitosti skutečně bydleli, nikoliv, jestli v máte trvalý pobyt. Doložit to lze např. prohlášením souseda.

Územní plán

Při prodeji nemovitosti může být užitečné nahlédnutí do územního plánu. V územním plánu zjistíte, jak je nemovitost v územním plánu vedená, jaké jsou případné možnosti její rekonstrukce, nebo potenciál nové výstavby na pozemku. Nahlédnutí do územního plánu může být užitečné, i pokud bydlíte v bytě. Zjistíte třeba to, co se bude možné v okolí nově stavět.

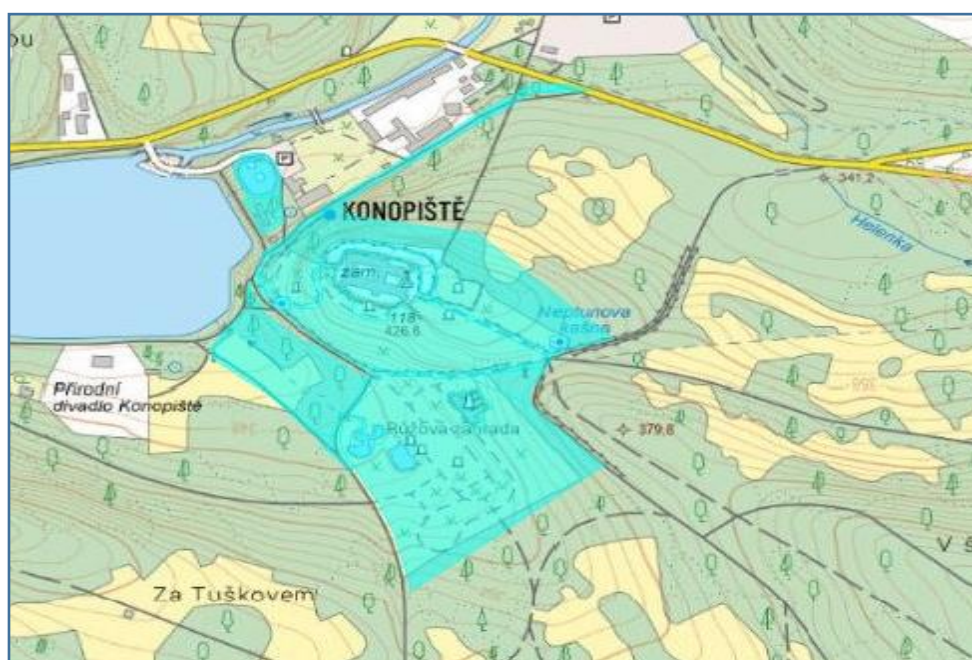
Územní plán najdete obvykle na webu obce/města. Hledejte tzv. „Hlavní výkresů, což je mapa obce/města, která je překreslená různými barvami. V rohu mapy najdete vysvětlivky, co přesně jednotlivé barvy znamenají. Jako další hledejte tzv. „Textovou část“. Tato část územního plánu obsahuje textový popis a obecné směry pro vývoj území. Najdete zde podrobně rozepsány možnosti jak vaší nemovitosti, tak i vše, co se v obci/městě připravuje do budoucna.



Katastr nemovitostí

Informace o vaší nemovitosti je zapsaná v katastru nemovitostí, který najdete na adrese www.cuzk.cz.

Pokud vlastníte více nemovitostí, nebo pozemků, můžete si pro lepší představu nechat zobrazit všechny nemovitosti na mapě. Tuto možnost najdete, pokud v nahlížení do katastru nemovitostí kliknete na LV (list vlastnictví), kde je možnost zobrazení celého LV v mapě. Takto např. vypadá list vlastnictví, v zobrazený v mapě, u zámku Konopiště.



Vady nemovitosti

Před samotným zahájením prodeje nemovitosti byste měli, v rámci přípravy na prodej nemovitosti, posoudit i vady nemovitosti a pokusit se o jejich odstranění. Nejčastější vady jsou různé rekonstrukce a přestavby nemovitosti, které neodpovídají tomu, jak je nemovitost zapsaná v katastru nemovitostí, nebo že nemovitost nemá právně vyřešený přístup. Pokud tyto vady neodstraníte ještě před zahájením prodeje, tak se ně v jeho průběhu přijde a může to celý prodej nemovitosti časově prodloužit. Na vady spolehlivě přijde odhadce banky, pokud bude kupující žádat o hypotéku.

Přístupová cesta

Ke každé nemovitosti nějaká cesta vede. A tato cesta má majitele zapsaného v katastru nemovitostí. V ideálním případě by to měla být obec, město, nebo Česká republika. Pokud je to někdo jiný, např. soused, tak je potřeba mít právně zajištěný přístup k nemovitosti. To znamená, že by v katastru nemovitostí mělo být zapsáno věcné břemeno přístupu. Nemovitost bez právně zajištěného přístupu, není možné nabídnout bance jako zástavu, při žádosti o hypotéku.

Stavba nezapsaná v katastru nemovitostí

V minulosti, především před rokem 1989, se hodně stavělo svépomocí. Domy se různě přestavovali, zvětšovali, na pozemku se mohli postavit i další stavby, např. garáž apod. Tento stav by měl odpovídat tomu, jak je nemovitost zapsaná v katastru nemovitostí. Pokud se to liší, je potřeba tyto přestavby legalizovat. To může trvat i několik měsíců a se vším vám poradí na stavebním úřadě. Pro banky je to opět překážka při žádosti o hypotéku.

Chyby, které mohou stát peníze

Jak jsem se již zmínil výše, tak prodávající nese odpovědnost za skryté vady na nemovitosti po dobu 5 let od prodeje. Pokud kupující v této době skryté vady objeví, má právo žádat finanční kompenzaci, nebo i odstoupit od kupní smlouvy. Soudních sporů jsou stovky a pro soudy je to nová věc, kterou se teprve učí rozhodovat. Zde je několik příkladů, které mohou skončit u soudu jen proto, že chybně napíšete inzerát.

Špatná výměra bytu

Prodáváte byt 3+1 a odhadnete jeho výměru na 80 m². Takto byt nabízíte v inzerce a nakonec i tuto výměru uvedete v kupní smlouvě. Kupující žije v představě, že si koupil byt 80 m². Po nastěhování byt přeměří a zjistí, že byt má jen 75 m². Obrátí se tedy na soud, který mu dá za pravdu a uloží prodávajícímu povinnost uhradit kupujícímu částku odpovídající hodnotě 5 m². U bytů v Praze to může být přes 500 000 Kč plus uhrazení nákladů soudního řízení.

Po kompletní rekonstrukci

Pokud v inzerce uvedete, že je nemovitost po kompletní rekonstrukci, tak kupující očekává, že rekonstrukcí prošlo úplně všechno. Pokud to tak není, může to důvod, aby v budoucnu kupující požadoval u soudu uhrazení stavebních nákladů na dokončení kompletní rekonstrukce. Místo kompletní raději uvedte, že nemovitost je po rekonstrukci a rozepište se o tom, co vše se dělalo.

Podkroví vhodné k vestavbě

To že má nemovitost půdu, neznamená automaticky, že je podkroví vhodné k vestavbě. Může to tak být, ale u některé nemovitosti to může znamenat značný konstrukční zásah do nemovitosti a vysoké náklady. V tomto případě byl kupující uveden v omyl, že je podkroví vhodné k vestavbě, což může mít dohru v soudním sporu.

Zavádějící, popř. nepravdivé informace při prodeji pozemku

Při prodeji pozemku uvádíte v inzerci nepřesné, popř. zavádějící informace. Nabízíte pozemek k výstavbě, slibujete napojení na sítě atd. a ve skutečnosti to tak není. Pozemek vůbec nemusí být k výstavbě, mohou tam být různé omezení, nemusí být vyřešená příjezdová cesta, připojení na sítě může být komplikované např. tím, že v místě není kapacita pro připojení, nebo je přípojný bod daleko a napojení nese vysoké náklady apod. Kupující se může obrátit na soud a požadovat zrušení kupní smlouvy, pokud se mu nepodaří výstavbu na pozemku zrealizovat. Může také požadovat finanční kompenzaci za vysoké náklady spojené s přivedením sítí na pozemek.

Předání klíčů

Posledním krokem je předání klíčů a nemovitosti z prodávajícího na kupujícího. Tím je prodej nemovitosti úspěšně dokončen. Při předání nemovitosti se podepisuje předávací protokol, kde je uveden stav nemovitosti, ve kterém se nemovitost předává a také stavy měřičů energií (voda, plyn, elektřina). Podle tohoto předávacího protokolu se následně převádějí energie na kupujícího. Plyn a elektřinu dnes vyřešíte online, u vody je to podle konkrétního dodavatele.

Závěr

Dostali jste se na závěr celého ebooku. Doufám, že jste získali užitečné znalosti, tipy a návody, které vám pomohou dosáhnout úspěšného prodeje nemovitosti a zároveň minimalizovat chyby, které by mohly nastat.

Prodej nemovitosti může být někdy skutečným dobrodružstvím, ale také výzvou.

Pamatujte, že klíčem k úspěšnému prodeji je znalost celého procesu prodeje, pochopení realitního trhu a schopnost přizpůsobit se měnícím se podmínkám na trhu.

Nezapomeňte také na důležitou roli, kterou hrajete vy sami a vaše dovednosti v komunikaci, jednání a rozhodování.

Děkuji za přečtení tohoto ebooku až do konce a přeji hodně štěstí na vaší cestě k úspěšně prodané nemovitosti.

Budu rád, pokud se k přečtení vrátíte i opakovaně v průběhu celého prodeje nemovitosti a pokud ho budete sdílet i s ostatními. Někdo v okruhu vašich známých může také prodávat nemovitost a ocení informace o tom, jak celý prodej nemovitosti probíhá.

Kdokoliv mi můžete v průběhu prodeje zavolat a na cokoliv se zeptat.

Pokud po prodeji nemovitosti plánujete koupit jinou nemovitost, napište mi emailem poptávku. Třeba budu mít i nabídku, kterou nenajdete na realitních portálech (jedná se především o pozemky), popř. se ozvu někdy v budoucnu se zajímavou nabídkou.

V průběhu prodeje se může stát, že kupující má o koupi zájem, ale vše se zadrhlo v bance. Doporučím vám hypotečního poradce, který zastupuje většinu bank. Celou situaci posoudí a co nejde v jedné bance, může být možné v jiné.

Děkuji a hodně štěstí na vaší cestě k úspěšnému prodeji.



Michal Nesrsta, DiS.

realitní makléř

☎ 608 217 802

✉ michal.nesrsta@realitni-makler.eu

🌐 www.realitni-makler.eu